

ΕΪΜΙ ΚΑΝΤΙ

**ΠΙΣΤΕΨΕ
Σ' ΕΣΕΝΑ**



**ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΕ
ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ
ΤΗΣ ΖΩΗΣ**



ΤΙΤΛΟΣ ΠΡΩΤΟΤΥΠΟΥ: PRESENCE

Από τις Εκδόσεις Little, Brown and Company, Νέα Υόρκη 2015

ΤΙΤΛΟΣ ΒΙΒΛΙΟΥ:

Πίστεψε σ' εσένα – Αντιμετώπισε με επιτυχία τις προκλήσεις της ζωής

ΣΥΓΓΡΑΦΕΑΣ: Amy Cuddy

ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ: Γιώργος Μπαρουζής

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ – ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΟΥ: Γιώργος Τσίρης

ΕΙΚΟΝΟΓΡΑΦΗΣΗ – ΣΥΝΘΕΣΗ ΕΞΩΦΥΛΛΟΥ: Δημήτρης Χαροκόπος

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ: Ραλλού Ρουχωτά

© Amy Cuddy, 2015

This edition published by arrangement
with Little, Brown and Company, New York, New York, USA.

All rights reserved.

© ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε., Αθήνα 2016

Πρώτη έκδοση: Σεπτέμβριος 2016

Έντυπη έκδοση ISBN 978-618-01-1658-8
Ηλεκτρονική έκδοση ISBN 978-618-01-1659-5

Τυπώθηκε στην Ευρωπαϊκή Ένωση, σε χαρτί ελεύθερο χημικών ουσιών, προερχόμενο αποκλειστικά και μόνο από δάση που καλλιεργούνται για την παραγωγή χαρτίου.

Το παρόν έργο πνευματικής ιδιοκτησίας προστατεύεται κατά τις διατάξεις του Ελληνικού Νόμου (Ν. 2121/1993 όπως έχει τροποποιηθεί και ισχύει σήμερα) και τις διεθνείς συμβάσεις περί πνευματικής ιδιοκτησίας. Απαγορεύεται απολύτως η άνευ γραπτής αδείας του εκδότη κατά οποιοδήποτε τρόπο ή μέσο αντιγραφή, φωτοανατύπωση και εν γένει αναπαραγωγή, διανομή, εκμίσθωση ή δανεισμός, μετάφραση, διασκευή, αναμετάδοση, παρουσίαση στο κοινό σε οποιαδήποτε μορφή (ηλεκτρονική, μηχανική ή άλλη) και η εν γένει εκμετάλλευση του συνόλου ή μέρους του έργου.

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε.

Έδρα: Τατοΐου 121, 144 52 Μεταμόρφωση

Βιβλιοπωλείο: Εμμ. Μπενάκη 13-15, 106 78 Αθήνα

Τηλ.: 2102804800 - fax: 2102819550 - e-mail: info@psychogios.gr

www.psychogios.gr - <http://blog.psychogios.gr>

PSYCHOGIOS PUBLICATIONS S.A.

Head Office: 121, Tatoi Str., 144 52 Metamorfossi, Greece

Bookstore: 13-15, Emm. Benaki Str., 106 78 Athens, Greece

Tel.: 2102804800 - fax: 2102819550 - e-mail: info@psychogios.gr

www.psychogios.gr - <http://blog.psychogios.gr>

ΕΪΜΙ ΚΑΝΤΙ

**ΠΙΣΤΕΨΕ
Σ' ΕΣΕΝΑ**



**ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΕ
ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ
ΤΗΣ ΖΩΗΣ**

Μετάφραση: Γιώργος Μπαρουξής



Για τον Jonah και τον Paul,
τις αγάπες της ζωής μου...
Σας ευχαριστώ που μου υπενθυμίζετε, ξανά και ξανά,
να «στέκομαι όρθια πάνω στη σανίδα του σερφ»

Και ζεις τη ζωή σου με τα χέρια απλωμένα,
κοιτάς τον άλλο στα μάτια σαν μιλάς.
Με φωνές χαράς σε δωμάτια μπαίνεις,
ευτυχής με όσους συναντάς...
Φωτεινός σαν το κίτρινο,
ζεστός σαν το κίτρινο.

– Karen Peris, *The Innocence Mission*

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	13
1. ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ;.....	25
2. ΠΙΣΤΕΨΤΕ ΚΑΙ ΑΠΟΔΕΧΤΕΙΤΕ ΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑ ΣΑΣ.....	59
3. ΣΤΑΜΑΤΗΣΤΕ ΤΟ ΚΗΡΥΓΜΑ ΚΑΙ ΑΡΧΙΣΤΕ ΝΑ ΑΚΟΥΤΕ: ΠΩΣ Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΠΑΡΑΓΕΙ ΠΑΡΟΥΣΙΑ	85
4. ΔΕ ΜΟΥ ΑΞΙΖΕΙ ΝΑ ΕΙΜΑΙ ΕΔΩ	109
5. ΠΩΣ Η ΑΔΥΝΑΜΙΑ ΑΛΥΣΟΔΕΝΕΙ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ (ΚΑΙ ΠΩΣ Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΟΝ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΝΕΙ).....	135
6. Η ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ	175
7. ΠΩΣ ΘΑ ΦΤΑΣΟΥΜΕ ΣΤΗΝ ΕΥΤΥΧΙΑ ΣΕΡΦΑΡΟΝΤΑΣ, ΧΑΜΟΓΕΛΩΝΤΑΣ ΚΑΙ ΤΡΑΓΟΥΔΩΝΤΑΣ.....	205
8. ΤΟ ΣΩΜΑ ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΕΙ ΤΟΝ ΝΟΥ	231
9. ΣΤΑΣΕΙΣ ΠΟΥ ΔΙΝΟΥΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑ.....	287
10. ΑΥΤΟΠΡΟΤΡΟΠΗ: ΠΩΣ ΟΙ ΜΙΚΡΟΔΙΟΡΘΩΣΕΙΣ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΟΔΗΓΗΣΟΥΝ ΣΕ ΜΕΓΑΛΕΣ ΑΛΛΑΓΕΣ	295
11. ΠΡΟΣΠΟΙΗΘΕΙΤΕ ΟΤΙ ΕΙΣΤΕ ΜΕΧΡΙ ΝΑ ΓΙΝΕΤΕ	323
ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ	351
ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ	403
ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ	411

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Είμαι στο αγαπημένο μου βιβλιοκαφέ στη Βοστώνη, κάθομαι στον πάγκο με το λάπτοπ ανοιχτό, και γράφω. Πριν από δέκα λεπτά παρήγγειλα καφέ και ένα μάφιν. Η σερβιτόρα –μια νεαρή μελαχρινή με πλατύ χαμόγελο και γυαλιά–, αφού πήρε την παραγγελία μου, έκανε μια παύση, και είπε σιγά: «Θέλω να σου πω πόσο σημαντική ήταν για μένα η ομιλία σου στην TED – πόσο με ενέπνευσε. Πριν από δύο χρόνια την ανάρτησε ο καθηγητής μου σε ένα μάθημα που παρακολουθούσα. Τώρα έχω κάνει αίτηση για να μπω στην Ιατρική, και ήθελα να σου πω ότι, πριν από τις εισαγωγικές εξετάσεις, στάθηκα στο μπάνιο σαν τη Γουόντερ Γούμαν, και με βοήθησε πραγματικά. Έτσι, παρότι δε με γνωρίζεις, με βοήθησες να ξεκαθαρίσω ακριβώς τι ήθελα να κάνω στη ζωή μου – να πάω στην Ιατρική. Σε ευχαριστώ».

«Πώς σε λένε;» τη ρώτησα με δάκρυα στα μάτια.

«Φετέιν», μου απάντησε. Στη συνέχεια, μιλήσαμε για κάνα δεκάλεπτο σχετικά με τις προκλήσεις που είχε αντιμετωπίσει κατά το παρελθόν αλλά και το νέο πεδίο που την ενθουσίαζε.

Τέτοια επεισόδια συμβαίνουν πολύ πιο συχνά από όσο θα μπορούσα να φανταστώ ποτέ: κάποιος άγνωστος μου αφηγείται μια προσωπική του ιστορία για το πώς κατάφερε να αντιμετωπίσει μια μεγάλη πρόκληση, και μετά απλώς με ευχαριστεί για τη συμβολή μου. Είναι γυναίκες και άντρες, ηλικιωμένοι και νέοι, συνεσταλμένοι και κοινωνικοί, φτωχοί και πλούσιοι. Όμως έχουν κάτι κοινό:

όλοι ένιωθαν ανήμποροι να αντιμετωπίσουν κάποια κατάσταση που τους προκαλούσε μεγάλη πίεση και άγχος, και όλοι ανακάλυψαν έναν απίστευτα απλό τρόπο για να απελευθερωθούν από αυτή την αίσθηση της αδυναμίας, τουλάχιστον για εκείνη τη στιγμή.

Βουρκώνω λιγάκι κάθε φορά που με πλησιάζει κάποιος για αυτό τον λόγο.

Για τους περισσότερους συγγραφείς, το βιβλίο τους έρχεται πρώτο και μετά ακολουθούν οι αντιδράσεις των αναγνωστών. Για μένα έγινε το αντίστροφο. Πρώτα έγραψα μερικά επιστημονικά άρθρα, τα οποία δε διάβασε κανείς (ή, τέλος πάντων, σχεδόν κανείς). Αυτά τα άρθρα ενέπνευσαν μια ομιλία που εκφώνησα στο TEDGlobal Conference το 2012, στην οποία αναφέρθηκα σε ορισμένες έρευνές μου που με οδήγησαν σε ένα παράξενο και απρόσμενο εύρημα για το πώς το σώμα μπορεί να επηρεάσει τον εγκέφαλο και τη συμπεριφορά μας. Ως αποτέλεσμα αυτής της έρευνας, ανέπτυξα μια τεχνική –τη Γουόντερ Γούμαν-στο-μπάνιο, που ανέφερε η Φετέιν, και την οποία θα εξηγήσω παρακάτω– που, σε δύσκολες καταστάσεις, μπορεί να δυναμώσει γρήγορα την αυτοπεποίθησή μας και να μειώσει το άγχος. Δεν ήξερα αν αυτό το θέμα θα ενδιέφερε τον κόσμο. Εμένα σίγουρα με ενδιέφερε. Αμέσως μετά την ομιλία, το βίντεο –διάρκειας είκοσι ενός λεπτών– αναρτήθηκε στο Διαδίκτυο, και άνθρωποι που το είδαν άρχισαν να επικοινωνούν μαζί μου.

Φυσικά, η ομιλία μου δεν έδωσε ως διά μαγείας στη Φετέιν τις γνώσεις που χρειαζόταν για να τα πάει καλά στις εξετάσεις. Δεν την έκανε να κατανοήσει ξαφνικά και σε βάθος τις ιδιότητες των λείων και των αδρών βακτηρίων, ή το πώς συνδέεται το θεώρημα έργου-ενέργειας με τις μεταβολές της κινητικής ενέργειας. Όμως, μπορεί να την απελευθέρωσε από τον φόβο, που δε θα την άφηνε να εκφράσει αυτά που ήξερε. Η αίσθηση της αδυναμίας μάς καταπίνει, και γίνεται το μόνο που πιστεύουμε, γνωρίζουμε και νιώθουμε. Μας τυλίγει από παντού και μας κάνει αόρατους. Φτάνει στο σημείο να μας αποξενώνει από τον ίδιο μας τον εαυτό.

Το αντίθετο της αδυναμίας πρέπει να είναι η δύναμη, έτσι δεν είναι; Από μια άποψη αυτό είναι αλήθεια, αλλά τα πράγματα δεν είναι τόσο απλά. Οι έρευνες που κάνω εδώ και χρόνια εντάσσονται σε ένα μεγάλο σώμα μελετών με αντικείμενο μια κατάσταση την οποία ονομάζω *παρουσία*. Η παρουσία απορρέει από το να πιστεύουμε τον εαυτό μας και να τον εμπιστευόμαστε – τα πραγματικά, ειλικρινή μας συναισθήματα, τις αξίες και τις ικανότητές μας. Αυτό είναι σημαντικό, αφού, αν δεν εμπιστευόμαστε εμείς τον εαυτό μας, πώς θα μας εμπιστευτούν οι άλλοι; Είτε μιλάμε μπροστά σε δύο άτομα είτε σε πέντε χιλιάδες, είτε δίνουμε συνέντευξη για κάποια δουλειά, ή διαπραγματευόμαστε μια αύξηση, ή παρουσιάζουμε μια επιχειρηματική ιδέα σε πιθανούς επενδυτές, ή διεκδικούμε το δίκιο μας ή το δίκιο κάποιου άλλου, αντιμετωπίζουμε όλοι μας στιγμές που μας τρομάζουν και πρέπει να τις αντιμετωπίσουμε με αυτοκυριαρχία αν θέλουμε να νιώθουμε καλά με τον εαυτό μας και να προχωρήσουμε στη ζωή. Η παρουσία μάς δίνει τη δύναμη να αρθούμε στο ύψος των περιστάσεων σε τέτοιες στιγμές.

Ο δρόμος που με οδήγησε σε εκείνη την ομιλία και αυτή την ανακάλυψη ήταν τουλάχιστον έμμεσος. Αλλά η αρχή του ήταν ξεκάθαρη.

Εκείνο που θυμάμαι πιο πολύ ήταν οι αστείες ζωγραφιές και τα συγκινητικά σημειώματα που είχαν αφήσει οι φίλοι μου σε έναν πίνακα ανακοινώσεων μέσα στον θάλαμο. Είμαι δευτεροετής στο κολέγιο. Ξυπνάω σε έναν θάλαμο νοσοκομείου. Κοιτάζω γύρω μου – παντού κάρτες και λουλούδια. Είμαι εξαντλημένη. Ταυτόχρονα νιώθω άγχος και ταραχή. Σχεδόν δεν μπορώ να κρατήσω τα μάτια μου ανοιχτά. Δεν είχα ξανανιώσει ποτέ μου έτσι. Δεν καταλαβαίνω τι συμβαίνει, αλλά ούτε έχω την ενέργεια για να προσπαθήσω να βγάλω νόημα. Με παίρνει ο ύπνος.

Αυτό επαναλαμβάνεται – πολλές φορές.

Η τελευταία ξεκάθαρη ανάμνηση που έχω πριν ξυπνήσω σε εκείνο το νοσοκομείο ήταν να ταξιδεύω από τη Μιζούλα, της Μοντάνα, στο Μπόλντερ, του Κολοράντο, μαζί με δύο καλές φίλες και συγκατοίκους μου. Είχαμε πάει στη Μιζούλα για να βοηθήσουμε μια ομάδα φοιτητών του Πανεπιστημίου της Μοντάνα στη διοργάνωση ενός συνεδρίου, αλλά και για να δούμε φίλους. Φύγαμε από τη Μιζούλα το απόγευμα, γύρω στις έξι, ημέρα Κυριακή. Θέλαμε να γυρίσουμε στο Μπόλντερ έγκαιρα για να προλάβουμε τα πρωινά μαθήματα. Εκ των υστέρων, ιδιαίτερα τώρα που είμαι μητέρα, καταλαβαίνω πόσο απίστευτα ηλίθιο ήταν αυτό, δεδομένου ότι το ταξίδι από τη Μιζούλα στο Μπόλντερ είναι δεκατρείς με δεκατέσσερις ώρες. Όμως ήμασταν δεκαεννιά χρονών.

Πιστεύαμε ότι το είχαμε σχεδιάσει καλά. Η καθεμιά θα οδηγούσε το ένα τρίτο της διαδρομής. Η μία από τις δύο, που δε θα οδηγούσαν, θα καθόταν δίπλα στην οδηγό για να τη βοηθά να παραμείνει ξύπνια, ενώ η άλλη θα κοιμόταν σε ένα σλίπινγκ μπαγκ στο πίσω μέρος του Τσερόκι, με τα καθίσματα κατεβασμένα. Εγώ οδηγούσα στη βάρδιά μου – νομίζω ότι ήμουν η πρώτη. Μετά ήμουν η επιβάτις που πρόσεχε την οδηγό, και από το διάστημα αυτό έχω μια πολύ όμορφη ανάμνηση. Πραγματικά γαλήνια. Τα αγαπούσα αυτά τα κορίτσια. Και μου άρεσαν οι ανοιχτές εκτάσεις της Δύσης. Μου άρεσε η φύση. Δεν έβλεπες φώτα άλλων αυτοκινήτων στον δρόμο. Ήμασταν μόνο εμείς. Και μετά ήρθε η σειρά μου να κοιμηθώ στο πίσω κάθισμα.

Όπως έμαθα αργότερα, τα πράγματα εξελίχθηκαν ως εξής: Η φίλη μου οδηγούσε στη χειρότερη βάρδια. Ήταν εκείνη η ώρα της νύχτας που νιώθεις σαν να είσαι ο μοναδικός άνθρωπος στον κόσμο που δεν κοιμάται. Και δεν ήταν απλώς στη μέση της νύχτας, ήταν στη μέση της νύχτας στη μέση του Γουαϊόμινγκ. Πολύ σκοτεινά, πολύ ανοιχτά, πολύ μοναχικά. Δεν υπήρχε τίποτα για να σε βοηθήσει να κρατήσεις τα μάτια σου ανοιχτά. Γύρω στις τέσσερις το πρωί, η φίλη μου αποκοιμήθηκε, έχασε τον έλεγχο, και το αμάξι

βγήκε στις εγκάρσιες ακουστικές ταινίες στην άκρη του δρόμου. Ο θόρυβος την ξύπνησε, αλλά αντέδρασε υπερβολικά. Το αυτοκίνητο έκανε μερικές τούμπες και σταμάτησε με την οροφή. Οι φίλες μου στο μπροστινό κάθισμα φορούσαν τις ζώνες τους. Εγώ, που κοιμόμουν πίσω με κατεβασμένα τα καθίσματα, εκτοξεύτηκα από το αμάξι όπως ήμουν μέσα στο σλίπινγκ μπαγκ. Χτύπησα στον δρόμο με το δεξί μέρος του κεφαλιού μου.

Το χτύπημα μου προκάλεσε κρανιοεγκεφαλική κάκωση. Συγκεκριμένα, έπαθα διάχυτη αξονική βλάβη (ΔΑΒ). Σε αυτές τις περιπτώσεις, ο εγκέφαλος υφίσταται «διασχιστικές δυνάμεις», συνήθως από μεγάλη περιστροφική επιτάχυνση, η οποία είναι πολύ συνηθισμένη στα αυτοκινητικά ατυχήματα. Φανταστείτε τι συμβαίνει σε μια σύγκρουση αυτοκινήτου με μεγάλη ταχύτητα. Με την ξαφνική και ακραία μεταβολή στην ταχύτητα, που προκαλείται από την πρόσκρουση, το σώμα ξαφνικά σταματά, αλλά ο εγκέφαλος συνεχίζει να κινείται. Επιπλέον, μερικές φορές περιστρέφεται μέσα στο κρανίο, κάτι που του προκαλεί κακώσεις. Ή, ακόμη, μπορεί να χτυπήσει μπρος-πίσω πάνω στο κρανίο, κάτι που επίσης του προκαλεί κακώσεις. Το δε γεγονός ότι το κεφάλι μου χτύπησε με μεγάλη δύναμη στο οδόστρωμα, με αποτέλεσμα να πάθω κατάγματα στο κρανίο, δε βοήθησε τα πράγματα.

Ο εγκέφαλος είναι φτιαγμένος για να λειτουργεί μέσα σε ένα ασφαλές περιβάλλον, προστατευμένος από το κρανίο, από αρκετές λεπτές μεμβράνες, τις λεγόμενες μήνιγγες, και από το εγκεφαλονωτιαίο υγρό. Το κρανίο προφυλάσσει τον εγκέφαλο, αλλά αυτά τα δύο δεν εφάπτονται μεταξύ τους. Οι διασχιστικές δυνάμεις από ένα σοβαρό χτύπημα του κεφαλιού σχίζουν και τεντώνουν τους νευρώνες και τους άξονές τους σε όλο τον εγκέφαλο. Οι άξονες των νευρώνων είναι «μονωμένοι», όπως τα ηλεκτρικά καλώδια, από ένα προστατευτικό στρώμα, το λεγόμενο μυελώδες έλυτρο. Ακόμη και αν ο άξονας δεν κοπεί, η βλάβη του μυελώδους ελύτρου μπορεί να επιβραδύνει σημαντικά την ταχύτητα με

την οποία διαδίδονται οι πληροφορίες από νευρώνα σε νευρώνα.

Σε περιπτώσεις ΔΑΒ, προκαλείται κάκωση σε όλο τον εγκέφαλο, σε αντίθεση με την εστιακή εγκεφαλική κάκωση, όπως από πυροβόλο όπλο, όπου η βλάβη εντοπίζεται σε ένα πολύ συγκεκριμένο σημείο. Η σύνολη λειτουργία του εγκεφάλου στηρίζεται στην επικοινωνία των νευρώνων· όταν οι νευρώνες πάθουν βλάβες σε όλη την έκταση του εγκεφάλου, αναπόφευκτα επηρεάζεται η μεταξύ τους επικοινωνία. Έτσι, σε περιπτώσεις ΔΑΒ, ο γιατρός δεν πρόκειται να σου πει «η βλάβη είναι στην κινητική περιοχή, άρα θα έχεις προβλήματα στην κίνηση»· ούτε «είναι στην περιοχή της ομιλίας, οπότε θα έχεις δυσκολία στην παραγωγή και την επεξεργασία του λόγου». Ο γιατρός δεν ξέρει *αν* θα αναρρώσεις, *πόσο καλά* θα αναρρώσεις, και *ποιες εγκεφαλικές λειτουργίες* θα επηρεαστούν: Θα διαταραχθεί η μνήμη σου; Τα συναισθήματά σου; Η αντίληψη του χώρου; Οι μικροκινητικές δεξιότητες; Δεδομένου ότι έχουμε κατανοήσει ελάχιστα πράγματα για τις ΔΑΒ, οι πιθανότητες να κάνει ο γιατρός μια πρόγνωση ακριβείας είναι απειροελάχιστες.

Μετά από μια ΔΑΒ, είσαι διαφορετικός άνθρωπος· από πολλές απόψεις. Ο τρόπος με τον οποίο σκέφτεσαι, το πώς νιώθεις, πώς εκφράζεσαι, αντιδράς, επικοινωνείς – όλα αυτά επηρεάζονται. Επιπλέον, είναι πιθανό να μειωθεί επίσης η ικανότητα να κατανοείς τον εαυτό σου· άρα, ουσιαστικά, δεν είσαι σε θέση να καταλάβεις πώς έχεις αλλάξει. Και κανείς –ΚΑΝΕΙΣ– δεν μπορεί να σου πει τι να περιμένεις.

Επιτρέψτε μου να σας εξηγήσω τι συνέβη στον εγκέφαλό μου, έτσι όπως το καταλάβαινα τότε: (Σε αυτό το σημείο φανταστείτε έναν ήχο από τριζόνια.)

Ήμουν λοιπόν στο κρεβάτι του νοσοκομείου. Φυσικά, είχα διακόψει τη φοίτηση στο κολέγιο, και οι γιατροί εξέφραζαν σοβαρές αμφιβολίες για το αν θα ανακτούσα ποτέ τις γνωστικές μου ικανότητες σε βαθμό τέτοιο ώστε να μπορώ να συνεχίσω. Με δεδομένη τη σοβαρότητα της κάκωσης και τα στατιστικά στοιχεία για άτομα

με παρόμοιους τραυματισμούς, μου είπαν: *Μην περιμένεις να τελειώσεις το κολέγιο. Δε θα έχεις σοβαρά προβλήματα –θα διαθέσεις «υψηλή λειτουργικότητα»–, αλλά μάλλον πρέπει να βρεις κάτι άλλο να κάνεις.* Έμαθα ότι ο Δείκτης Νοημοσύνης μου είχε πέσει τριάντα μονάδες – κατά δύο τυπικές αποκλίσεις. Αυτό δεν το γνωρίζω επειδή μου το εξήγησε κάποιος από τους γιατρούς, αλλά λόγω του ότι ο Δείκτης Νοημοσύνης ήταν μέρος μιας σειράς νευροψυχολογικών τεστ που μου είχαν κάνει, και κάποια στιγμή έλαβα μια μακροσκελή έκθεση που συμπεριελάμβανε αυτό το στοιχείο. Οι γιατροί δε θεώρησαν ότι ήταν κάτι σημαντικό για να μου το εξηγήσουν. Ή πίστευαν άραγε ότι δεν ήμουν πια αρκετά έξυπνη για να καταλάβω; Ή ενδεχομένως ότι αυτή η μείωση δεν ήταν κάτι σημαντικό; Δε θέλω να δώσω στον Δείκτη Νοημοσύνης περισσότερη αξία από όση του αναλογεί. Δεν ισχυρίζομαι, βέβαια, ότι αυτός ο δείκτης μπορεί να προβλέψει την έκβαση της ζωής ενός ανθρώπου. Όμως πίστευα ότι ήταν κάτι που αποτελούσε έναν ποσοτικό προσδιορισμό της νοημοσύνης μου. Έτσι, σύμφωνα με τους γιατρούς, δεν ήμουν πια έξυπνη, και αυτό ήταν κάτι που το ένιωθα έντονα.

Έκανα εργασιοθεραπεία, γνωστική θεραπεία, λογοθεραπεία, φυσιοθεραπεία, ψυχολογική συμβουλευτική. Γύρω στους έξι μήνες μετά το ατύχημα, όταν ήμουν στο σπίτι για το καλοκαίρι, δύο από τις καλύτερες φίλες μου, οι οποίες, στο μεταξύ, είχαν απομακρυνθεί αισθητά, μου είπαν: «Δεν είσαι πια αυτή που ήσουν». Πώς ήταν δυνατό δύο άνθρωποι που με καταλάβαιναν καλύτερα από όλους να μου λένε ότι δεν είμαι πια ο εαυτός μου; Σε τι διέφερα; Αυτές δε με αναγνώριζαν, κι εγώ δεν αναγνώριζα τον εαυτό μου.

Μια κάκωση στο κεφάλι σε κάνει να νιώθεις σύγχυση, άγχος και απογοήτευση. Όταν οι γιατροί σου λένε ότι δεν ξέρουν τι πρέπει να περιμένεις, και οι φίλες σου σου λένε ότι έχεις αλλάξει, αυτό σίγουρα επιτείνει όλη αυτή τη σύγχυση, το άγχος και την απογοήτευση.

Όλη την επόμενη χρονιά την πέρασα σαν να βρισκόμουν μέσα σε ομίχλη – ήμουν αγχωμένη και θολωμένη, έπαιρνα κακές αποφά-

σεις, και δεν ήμουν σίγουρη για το τι έπρεπε να κάνω. Αφού πέρασε αυτή η χρονιά, επέστρεψα στο πανεπιστήμιο. Όμως, ήταν πολύ νωρίς. Δεν μπορούσα να σκεφτώ, δεν μπορούσα να επεξεργαστώ πληροφορίες. Όταν άκουγα κάποιον να μιλά, ήταν σαν να έλεγε τα μισά σε γλώσσα που καταλάβαινα και τα άλλα μισά σε γλώσσα που δεν καταλάβαινα, κι αυτό μου προκαλούσε εκνευρισμό, απογοήτευση και άγχος. Αναγκάστηκα να σταματήσω, γιατί δεν κατάφερα να περάσω τα μαθήματα.

Αν και είχα πολλαπλά κατάγματα από το ατύχημα, εξωτερικά έδειχνα υγιής. Επειδή, δε, οι τραυματικές κακώσεις του εγκεφάλου συχνά δεν είναι ορατές στους άλλους, πολλοί μου έλεγαν: «Πω, πω, είσαι απίστευτα τυχερή! Μπορεί να έσπαγες τον αυχένα σου!» Τότε ένιωθα ενοχή και ντροπή επειδή εκνευριζόμουν από τα καλοπροαίρετα σχόλιά τους.

Η σκέψη μας, τα συναισθήματά μας, η προσωπικότητά μας είναι πράγματα που δεν περιμένουμε να αλλάξουν ποτέ. Τα θεωρούμε δεδομένα. Φοβόμαστε μήπως πάθουμε κάποιο ατύχημα που θα μας αφήσει παράλυτους, ή θα μειώσει την ικανότητά μας να κινούμαστε, ή θα μας κάνει να χάσουμε την ακοή ή την όρασή μας. Όμως δε σκεφτόμαστε ποτέ το ενδεχόμενο να πάθουμε ένα ατύχημα που να μας κάνει να χάσουμε τον εαυτό μας.

Για πολλά χρόνια μετά το ατύχημα ένιωθα σαν να «παρίστανα» τον προηγούμενο εαυτό μου, παρόλο που δεν ήξερα πραγματικά ποιος ήταν αυτός ο προηγούμενος εαυτός. Ένιωθα σαν απατεώνας – ένας απατεώνας μέσα στο ίδιο μου το σώμα. Έπρεπε να ξαναμάθω από την αρχή το πώς να μαθαίνω. Προσπαθούσα συνέχεια να ξαναρχίσω τις σπουδές μου, γιατί δεν μπορούσα να δεχτώ την ετυμγορία των γιατρών ότι κάτι τέτοιο ήταν αδύνατο.

Ήμουν αναγκασμένη να μελετώ πολύ περισσότερο από τους άλλους. Τελικά, προς μεγάλη μου ανακούφιση, η νοητική μου διαύγεια άρχισε να επανέρχεται. Τελείωσα το κολέγιο τέσσερα χρόνια μετά τους προ του ατυχήματος συμφοιτητές μου.

Ένας από τους λόγους για τον οποίο επέμεινα ήταν ότι είχα βρει ένα αντικείμενο που μου άρεσε: την ψυχολογία. Μετά το κολέγιο, κατάφερα να μπω σε ένα επάγγελμα που απαιτούσε να έχει κανείς πλήρως λειτουργικό εγκέφαλο. Όπως έγραψε ο Ανατόλ Φρανς: «Όλες οι αλλαγές [...] έχουν τη μελαγχολία τους. Γιατί αυτό που αφήνουμε πίσω μας είναι ένα μέρος του εαυτού μας. Πρέπει να πεθάνουμε ως προς μια ζωή πριν μπορέσουμε να μπούμε σε μια άλλη». Στην πορεία, όπως ήταν ίσως φυσικό, τα θέματα της παρουσίας και της δύναμης, της αυτοπεποίθησης και της αμφιβολίας απέκτησαν για μένα μεγάλη σημασία.

Ο τραυματισμός μου με έκανε να μελετήσω την επιστήμη της παρουσίας, αλλά μόνο μετά την ομιλία μου στην TED αντιλήφθηκα πόσο γενική είναι η επιθυμία για κάτι τέτοιο. Γιατί, ουσιαστικά, οι περισσότεροι άνθρωποι αντιμετωπίζουν προκλήσεις και στρες καθημερινά. Άτομα κάθε κοινωνικής θέσης, σε κάθε γωνιά της Γης, προσπαθούν να βρουν το κουράγιο για να μιλήσουν στην τάξη, να δώσουν συνέντευξη για μια δουλειά, να κάνουν δοκιμαστικό για έναν ρόλο, να αντιμετωπίσουν μια καθημερινή ταλαιπωρία, να υπερασπιστούν τα «πιστεύω» τους, ή, απλώς, να μπορούν να είναι ο εαυτός τους. Αυτό ισχύει για όλους, από τους άστεγους μέχρι εκείνους που, με τα παραδοσιακά κριτήρια, είναι τρομερά επιτυχημένοι. Μεγιστάνες, δικηγόροι μεγάλων υποθέσεων, ιδιοφυείς καλλιτέχνες, θύματα μπούλινγκ, προκαταλήψεων και σεξουαλικής κακοποίησης, πολιτικοί πρόσφυγες, άνθρωποι που αντιμετωπίζουν ψυχικές ασθένειες ή που έχουν υποστεί κάποιο βαρύ τραυματισμό – όλοι αντιμετωπίζουν τέτοιες προκλήσεις. Και το ίδιο ισχύει επίσης για όσους εργάζονται βοηθώντας αυτούς τους ανθρώπους – γονείς, σύζυγος, παιδιά, σύμβουλοι, γιατροί, συνάδελφοι και φίλοι τους.

Όλοι αυτοί οι άνθρωποι –οι οποίοι, στη συντριπτική τους πλειοψηφία, δεν είναι επιστήμονες– με ανάγκασαν να κοιτάξω τις έρευ-

νές μου με έναν νέο τρόπο: με απομάκρυναν από την επιστήμη και ταυτόχρονα με έφεραν πιο κοντά της. Ακούγοντας τις ιστορίες τους, αναγκάστηκα να εξετάσω πώς εκφράζονται τα ευρήματα της κοινωνικής επιστήμης στον πραγματικό κόσμο. Ήθελα η έρευνα που θα κάνω να αλλάζει θετικά τη ζωή των ανθρώπων. Ταυτόχρονα όμως ήθελα επίσης να εντοπίσω μια σειρά από βασικά ερωτήματα που μπορεί να μη μου έρχονταν ποτέ αν παρέμενα μέσα στο εργαστήριο και ασχολιόμουν μόνο με την επιστημονική βιβλιογραφία.

Στην αρχή σοκαρίστηκα από την αντίδραση στην ομιλία της TED και αισθάνθηκα ότι μπορεί να ήταν μεγάλο λάθος μου που μίλησα για τις έρευνες και την προσωπική μου ιστορία. Δεν περίμενα ότι θα την παρακολουθούν τόσο πολλοί άγνωστοι, και δεν είχα ιδέα πόσο απίστευτα εκτεθειμένη και ανυπεράσπιστη θα ένιωθα. Αυτό συμβαίνει σε όποιον τον αρπάζει ξαφνικά το Διαδίκτυο και τον προβάλλει σε όλο τον κόσμο. Μερικοί σε αναγνωρίζουν στον δρόμο. Αυτό είναι παράξενο και χρειάζεται προσαρμογή, είτε όταν κάποιος μου ζητά να σταθώ σαν τη Γουόντερ Γούμαν για μια «σέλφι» είτε όταν ακούω κάποιον να φωνάζει από ένα ποδήλατο ταξί (όπως μου συνέβη στο Όστιν): «Ε! Το Κορίτσι της TED!»

Όμως, κυρίως, νιώθω *απίστευτα* τυχερή – τυχερή που είχα την ευκαιρία να μοιραστώ το συγκεκριμένο ερευνητικό κομμάτι και την ιστορία μου με τόσους πολλούς ανθρώπους, και ακόμη πιο τυχερή που τόσοι πολλοί από αυτούς μοιράστηκαν τη δική τους ιστορία μαζί μου. Μου αρέσει η ακαδημαϊκή καριέρα, αλλά ταυτόχρονα βρίσκω τεράστια έμπνευση έξω από το εργαστήριο και τη διδακτική αίθουσα. Ένα από τα θετικά όταν είσαι στη Σχολή Διοίκησης Επιχειρήσεων του Χάρβαρντ είναι ότι σε ενθαρρύνουν να αγνοείς τη διαχωριστική γραμμή ανάμεσα στην έρευνα και την πρακτική εφαρμογή. Έτσι, είχα αρχίσει ήδη να συζητώ με πολλούς σε οργανώσεις και επιχειρήσεις για το πώς εφαρμόζεται η έρευνα, τι λειτουργεί και τι όχι, ποιες είναι οι δυσκολίες, και συναφή θέματα. Όμως δεν περίμενα ότι η ανάρτηση της ομιλίας της TED θα μου

άνοιγε έναν τέτοιο τεράστιο κύκλο από σκεπτόμενους ανθρώπους.

Τους αγαπώ όλους αυτούς, και νιώθω αφοσίωση και βαθιά σύνδεση μαζί τους. Θέλω να τους τιμήσω, να τιμήσω την προθυμία τους να δοκιμάσουν κάτι καινούργιο – να προσπαθήσουν ξανά μετά από μια αποτυχία και να βοηθήσουν και τους άλλους να συνεχίσουν τις προσπάθειες–, και, επίσης, την προθυμία τους να καθίσουν και να μου γράψουν σε ένα e-mail για τον αγώνα που έδιναν, παρόλο που τους είμαι άγνωστη. Ή να μου πουν την ιστορία τους σε ένα αεροδρόμιο, ή σε ένα βιβλιοκαφέ. Τώρα πια συνειδητοποιώ ότι μια ομιλία μπορεί να λειτουργήσει όπως ένα τραγούδι: οι ακροατές την προσωποποιούν, συνδέονται μαζί της, νιώθουν μια επιβεβαίωση ξέροντας ότι και κάποιος άλλος ένιωθε όπως αυτοί. Όπως είπε κάποτε ο Ντέιβ Γκρολ: «Αυτό είναι ένα από τα υπέροχα στοιχεία της μουσικής: μπορεί να τραγουδήσεις ένα τραγούδι σε 85.000 ανθρώπους, και θα το τραγουδήσουν κι αυτοί για 85.000 διαφορετικούς λόγους». Μια μέρα μιλούσα σε ένα άσυλο άστεγων νέων και τους ζήτησα να μου αναφέρουν ποιες καταστάσεις τους προκαλούν το μεγαλύτερο στρες. Μια κοπέλα, στην εφηβεία, είπε: «Το να χτυπήσω την πόρτα σ' αυτό το άσυλο». Σε ένα άλλο άσυλο, μια γυναίκα είπε: «Να τηλεφωνήσω στις κοινωνικές υπηρεσίες για να ζητήσω υποστήριξη. Ξέρω ότι θα περιμένω πολλή ώρα, και, όταν τελικά μου απαντήσουν, ο τηλεφωνητής ή η τηλεφωνήτρια θα είναι αγενής και επικριτικός». Τότε, μια άλλη γυναίκα απάντησε: «Παράξενο, γιατί παλιότερα δούλευα σε ένα τέτοιο κέντρο κλήσεων, και τώρα ετοιμαζόμουν να πω ότι το μεγαλύτερο στρες για μένα ήταν να δέχομαι τηλεφωνήματα από ανθρώπους που ξέρω ότι θα είναι ταλαιπωρημένοι και θυμωμένοι επειδή περίμεναν πολλή ώρα ενώ εγώ προσπαθούσα να εξυπηρετήσω εκατοντάδες άλλα τηλεφωνήματα».

Χιλιάδες άλλοι άνθρωποι μου έγραψαν για να μου μιλήσουν για μια ολόκληρη γκάμα προκλήσεων που αντιμετώπιζαν – τέτοια πληθώρα, που το μυαλό σου ήταν έτοιμο να εκραγεί: Οικογένειες με «Αλτσχάιμερ», πυροσβέστες, διαπραγματεύσεις για πωλήσεις

ακινήτων, συνεντεύξεις σε κολέγια, ενήλικοι με κινητικά προβλήματα, ένας βετεράνος του Β΄ Παγκοσμίου Πολέμου που «είχε χάσει την τιμή του», μετατραυματικές καταστάσεις, αναμετρήσεις σε παγκόσμια πρωταθλήματα ιστιοπλοΐας, παιδάκια θύματα σχολικού εκφοβισμού, γυμνασιόπαιδα με φοβίες για τα Μαθηματικά, αυτισμοί, τραγουδιστής όπερας σε δύσκολη οντισιόν... Και όλα αυτά είναι ένα μικρό δείγμα.

Όλες οι αντιδράσεις που είχα στην ομιλία της TED ήταν για μένα ένα απρόσμενο δώρο, γιατί με βοήθησαν να καταλάβω καλύτερα πώς και γιατί αυτή η έρευνα αγγίζει τους ανθρώπους. Με λίγα λόγια: οι ιστορίες με βοήθησαν να καταλάβω πώς να γράψω αυτό το βιβλίο και μου έδωσαν το κίνητρο να το γράψω. Προέρχονται από όλο τον κόσμο, από ανθρώπους όλων των κοινωνικών στρωμάτων, και θα μοιραστώ πολλές από αυτές στις σελίδες που ακολουθούν. Μπορεί μέσα σε αυτές να διακρίνετε στοιχεία της δικής σας.

1

ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ;

Πείθουμε με την παρουσία μας.

– ΓΟΥΟΛΤ ΓΟΥΪΤΜΑΝ

ΤΗΝ ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΟΥΜΕ όταν τη νιώθουμε οι ίδιοι, και επίσης όταν τη βλέπουμε σε άλλους, αλλά είναι δύσκολο να ορίσουμε την παρουσία. Από την άλλη μεριά, οι περισσότεροι από μας μπορούμε εύκολα να περιγράψουμε την έλλειψή της. Ιδού η δική μου ιστορία – μία από τις πολλές.

Μπήκα στην ακαδημαϊκή αγορά εργασίας το φθινόπωρο του 2004, ελπίζοντας να γίνω καθηγήτρια πανεπιστημίου (όπως ελπίζουν όλοι οι καλοί διδακτορικοί φοιτητές). Αν ένας διδακτορικός φοιτητής κοινωνικής ψυχολογίας είναι τυχερός, ο επιβλέπων καθηγητής θα φροντίσει ώστε αυτός να «ντεμπουτάρει» σε ένα συγκεκριμένο μικρό συνέδριο που το παρακολουθούν οι καλύτεροι κοινωνικοί ψυχολόγοι στον κόσμο. Πρόκειται για ένα συλλογικό πάρτι για «πρωτοεμφανιζόμενους» ανταγωνιστικούς πεμπτοετείς διδακτορικούς φοιτητές, που σηματοδοτεί την άνοδό τους στο επίπεδο των επιστημόνων, που ίσως πρέπει να πάρει στα σοβαρά η ακαδημαϊκή κοινότητα. Αυτή η εμπειρία κάνει τον φοιτητή περισσότερο από κάθε άλλη φορά «να νιώσει σαν απατεώνας». Φοράει τα καλύτερα ρούχα που μαντεύει ότι ταιριάζουν στην περίπτωση, και έχει

την ευκαιρία να έρθει σε επαφή με υψηλές ερευνητικές βαθμίδες από τα κορυφαία εκπαιδευτικά ιδρύματα, τα οποία μπορεί να κάνουν προσλήψεις την επόμενη χρονιά. Οι καθηγητές, από την άλλη μεριά, ντυμένοι όπως κάθε μέρα, έχουν την ευκαιρία να εντοπίσουν νέα ταλέντα – αλλά κυρίως να δουν ο ένας τον άλλο.

Κατά μία έννοια, οι φοιτητές εκπαιδεύονται για αυτή τη στιγμή τα προηγούμενα τέσσερα ή πέντε χρόνια. Φτάνουν προετοιμασμένοι, έτοιμοι να συνοψίσουν περιεκτικά όλη την ουσία του ερευνητικού τους προγράμματος και των στόχων τους μέσα σε περίπου ενενήντα δευτερόλεπτα – ένα διάστημα αρκετά σύντομο ώστε να διατηρήσουν την προσοχή του ακροατηρίου, χωρίς να δείξουν άθελά τους ασέβεια καταναλώνοντας αρκετό από τον πολύτιμο χρόνο του. Έχουν στην επιστημονική «αρματωσιά» τους τη λεγόμενη «παρουσίαση του ασανσέρ»,* όπως λέγεται μέσα και έξω από τους ακαδημαϊκούς κύκλους.

Το άγχος μου για αυτό το συνέδριο ήταν πέρα από κάθε λογική.

Το συνέδριο άρχισε σε ένα συνηθισμένο ξενοδοχείο μετρίου μεγέθους, σε μια συνηθισμένη πόλη μετρίου μεγέθους. Ανεβαίνοντας στον όροφο της τραπεζαρίας για το εναρκτήριο γεύμα, μπήκα στο ασανσέρ μαζί με τρία άλλα άτομα, όλα πασίγνωστες προσωπικότητες στον τομέα μου, άνθρωποι που ήταν είδωλά μου από χρόνια. Ένα μουσικό ανάλογο θα ήταν αν ήμουν η κιθαρίστα ενός μέτριου κολεγιακού συγκροτήματος ροκ, και, έχοντας στο χέρι μου ένα CD που είχαμε ηχογραφήσει στο υπόγειο του σπιτιού της μαμάς του ντράμερ, να μπήκα σε ένα ασανσέρ με τον Τζίμι Πέιτζ, τον Κάρλος Σαντάνα και τον Έρικ Κλάπτον. Εγώ ήμουν η μόνη που χρειαζόμουν το τεράστιο ταμπελάκι με το όνομά μου στο στήθος.

Χωρίς καμία προεισαγωγή, ένας από τους ροκ-σταρ της κοινω-

* Σύντομη περιεκτική παρουσίαση που θα μπορούσε να γίνει στη διάρκεια μιας διαδρομής με ασανσέρ, με βάση το υποθετικό σενάριο της συνάντησης με ένα σημαντικό πρόσωπο μέσα στον θάλαμο. (Σ.τ.Μ.)

νικής ψυχολογίας, καθηγητής σε ένα σημαντικό ερευνητικό ίδρυμα όπου θα ήμουν πανευτυχής αν κατάφερνα να προσληφθώ, γύρισε και μου είπε αδιάφορα: «Ωραία. Είμαστε σε ασανσέρ. Ας ακούσουμε την παρουσίασή σου».

Το πρόσωπό μου έγινε κατακόκκινο, το στόμα μου στέγνωσε. Νιώθοντας τρομερά έντονα ότι μέσα σε εκείνο τον μικροσκοπικό χώρο ήταν στριμωγμένοι όχι ένας αλλά τρεις διαπρεπείς επιστήμονες, άρχισα να παρουσιάζω την έρευνά μου – ή, μάλλον, άρχισα να μιλάω όπως όπως. Μόλις τελείωσα την πρώτη μου φράση, ήξερα ότι είχα κάνει λάθος αρχή. Άκουγα τον εαυτό μου να λέει πράγματα όπως «οπότε... α, όχι, μια στιγμή, πριν σας εξηγήσω αυτό το σημείο, πρέπει να σας πω...» δεν μπορούσα να καταλάβω εγώ η ίδια καλά καλά τι έλεγα. Και καθώς άρχιζα να νιώθω όλο και πιο καθαρά την αίσθηση της επικείμενης αποτυχίας μου, έχασα κάθε ικανότητα να σκεφτώ οτιδήποτε άλλο πέρα από εκείνο το συντριπτικό άγχος. Σίγουρη ότι κατέστρεφα κάθε πιθανότητα να γίνω δεκτή και στα τρία πανεπιστήμια –καθώς και σε όλα τα άλλα πανεπιστήμια όπου δούλευαν οι πιο στενοί συνεργάτες των τριών ακροατών μου–, υπέκυψα στον πανικό. Επεξηγούσα και διόρθωνα συνέχεια τον εαυτό μου. Προσπάθησα ξανά και ξανά να αρχίσω από την αρχή. Δεν υπήρχε η παραμικρή πιθανότητα να τα καταφέρω μέχρι να ανεβούμε στον εικοστό όροφο,¹ όπου παρετίθετο το γεύμα. Το βλέμμα μου πήγαινε από είδωλο σε είδωλο σε είδωλο, αναζητώντας κάποια αναλαμπή κατανόησης, κάποια μικροέκφραση υποστήριξης, επιδοκίμασίας, ενσυναίσθησης. Κάτι. Οτιδήποτε. *Σας παρακαλώ.*

Τελικά, οι πόρτες του ασανσέρ άνοιξαν. Δύο από τους καθηγητές απέδρασαν γρήγορα με το κεφάλι σκυφτό. Ο τρίτος –αυτός που με είχε παρακινήσει να κάνω την παρουσίαση– δρασκελίσε το κατώφλι βγαίνοντας σε στέρεο έδαφος, και εκεί σταμάτησε, γύρισε προς το μέρος μου, και είπε: «Αυτό ήταν η χειρότερη παρουσίαση ασανσέρ που άκουσα ποτέ». (Και... υπήρχε άραγε μια υποψία σαρκαστικού χαμόγελου στο πρόσωπό του;)

Οι πόρτες έκλεισαν. Σωριάστηκα στο δάπεδο κουλουριασμένη σε εμβρυακή στάση και βρέθηκα να κατεβαίνω πάλι στο ισόγειο. Παρά την ολοκληρωτική αποτυχία, ένιωσα μια αμυδρή αλλά φευγαλέα αίσθηση ανακούφισης.

Μετά όμως άρχισαν οι σκέψεις: *Ω, Θεέ μου. Τι έκανα; Πώς το έκανα αυτό; Πώς δεν κατάφερα να πω ούτε ένα έξυπνο πράγμα για ένα θέμα που μελετούσα πάνω από τέσσερα χρόνια; Είναι δυνατό να το καταφέρει κάποιος αυτό;*

Μόλις βγήκα από το ασανσέρ, άρχισε να μου έρχεται η παρουσίαση που είχα ετοιμάσει, να περνά μέσα από την ομίχλη του μυαλού μου και να αργοπαίρνει ένα αναγνωρίσιμο σχήμα. Ορίστε, να τη. Ένωσα την παρόρμηση να τρέξω πίσω στο ασανσέρ, να κυνηγήσω τους καθηγητές και να τους ζητήσω μια επανάληψη.

Αντί γι' αυτό, πέρασα τις επόμενες τρεις μέρες του συνεδρίου ενθουσιάζουσα ξανά και ξανά εκείνη τη στιγμή. Έπαιζα συνεχώς στη φαντασία μου τους πολλούς διαφορετικούς τρόπους με τους οποίους θα μπορούσε να είχε εξελιχθεί, αγωνιώντας για την περιφρόνηση, και τη ενδεχόμενη θυμηδία, που είχαν νιώσει οι άλλοι τρεις. Ανέλυα ανελέητα την ανάμνηση, την κοίταζα από κάθε δυνατή γωνία, χωρίς να ξεχνώ ποτέ ότι όχι μόνο είχα αποτύχει η ίδια, αλλά, επιπλέον, δεν είχα εκπροσωπήσει επάξια τον επιβλέποντά μου, που είχε αφιερώσει πολλά χρόνια στην εκπαίδευσή μου και είχε δαπανήσει ένα μικρό μέρος από το «κεφάλαιο» της προσωπικής του φήμης για να με πάρει στο συνέδριο. Αυτή η αποτυχία των ενενήντα δευτερολέπτων επαναλαμβανόταν σε έναν ασταμάτητο βρόχο μέσα στο μυαλό μου και με στοίχειωνε. Έμεινα τρεις μέρες σε εκείνο το συνέδριο, αλλά δεν ήμουν παρούσα ούτε μία.

Μίλησα για την περιπέτειά μου στην καλή μου φίλη Ελίζαμπεθ, κι αυτή είπε: «Α, το πνεύμα της σκάλας!»

«Το ποιο της ποιας;»

Έτσι λοιπόν εκείνη μου αφηγήθηκε μια ιστορία που θυμόταν από ένα προπτυχιακό μάθημα φιλοσοφίας.

Ο Ντενί Ντιντερό, Γάλλος φιλόσοφος και συγγραφέας του 18ου αιώνα, ήταν σε ένα γεύμα και συζητούσε ένα θέμα στο οποίο ήταν επαίτων. Όμως ίσως δεν ήταν ο εαυτός του εκείνο το βράδυ. Ένωθε αμήχανος, αφηρημένος, ανησυχούσε μήπως χαρακτηριστεί ανόητος. Όταν αμφισβήτησαν κάποιο επιχείρημά του, τα έχασε και δεν μπόρεσε να δώσει μια έξυπνη απάντηση. Λίγο αργότερα, έφυγε.

Βγήκε έξω, και, καθώς κατέβαινε τη σκάλα, συνέχισε να ξαναφέρει την ταπεινωτική στιγμή στον νου του, αναζητώντας, μάταια, την τέλεια απάντηση. Τη στιγμή που έφτασε στο τέλος της σκάλας, τη βρήκε. Τι έπρεπε να κάνει τώρα; Να γυρίσει, να ανεβεί πάλι τη σκάλα, και να επιστρέψει στο γεύμα για να δώσει την πνευματώδη απάντησή του; Ασφαλώς, όχι. Ήταν πολύ αργά. Η στιγμή είχε περάσει, και μαζί της και η ευκαιρία. Ήταν περίλυπος. Έπρεπε να είχε τη νοητική ετοιμότητα για να βρει την απάντηση τη στιγμή που τη χρειαζόταν.

Αναθυμούμενος αυτή την εμπειρία που είχε το 1773, ο Ντιντερό έγραψε: «Ένας ευαίσθητος άνθρωπος, όπως εγώ, σαστισμένος από το επιχείρημα που χρησιμοποιήθηκε εναντίον του, μπερδεύεται και δεν μπορεί να σκεφτεί καθαρά ξανά, παρά μόνο (όταν φτάσει) στο τέλος της σκάλας».²

Κι έτσι έπλασε την έκφραση *l'esprit d'escalier* – «το πνεύμα της σκάλας», ή «η ευστροφία της σκάλας». Στα γίνιτις είναι *trepverter*, ενώ οι Γερμανοί λένε *Treppenwitz*. Λέγεται επίσης «πνεύμα του ασανσέρ», πράγμα που ταιριάζει ιδιαίτερα στη δική μου περίπτωση. Η αγαπημένη μου ονομασία είναι «εκ των υστέρων πνεύμα». Όμως η βασική ιδέα είναι η ίδια: είναι το δηκτικό σχόλιο που σου έρχεται όταν είναι πια πολύ αργά. Η απάντηση που δε δόθηκε ποτέ. Η ορφανή αντίδραση. Και συνοδεύεται από μετάνιωμα, απογοήτευση, ταπείνωση. Όλοι θέλουμε μια επανάληψη. Αλλά δεν την έχουμε ποτέ.

Φαίνεται λοιπόν ότι όλοι έχουν στιγμές σαν τον δικό μου εφιάλτη στο ασανσέρ, ακόμη και οι Γάλλοι φιλόσοφοι του 18ου αιώνα.

Ο Ρατζιβ, ένας από τους πρώτους άγνωστους που μου έγραψαν

μετά την ομιλία της TED, το περιέγραψε ως εξής: «Είναι τόσες πολλές οι περιπτώσεις στη ζωή μου που νιώθω ότι δεν έδωσα όλο τον εαυτό μου, ότι δεν τα άφησα όλα στο τραπέζι, για να το πω έτσι. Και αυτό με βασανίζει πάντα αργότερα, όταν αναλύω ξανά και ξανά ό,τι έγινε, και τελικά με κυριεύουν συναισθήματα αδυναμίας και αποτυχίας».

Οι περισσότεροι από εμάς έχουμε τη δική μας προσωπική εκδοχή αυτής της εμπειρίας. Μια συνέντευξη για δουλειά, μια οντισιόν για έναν ρόλο, ένα ραντεβού, το πλασάρισμα μιας ιδέας, το να μιλήσουμε σε μια σύσκεψη ή στην τάξη, να διαφωνήσουμε με κάποιον σε ένα πάρτι.

Όμως πώς καταλήξαμε εκεί ο Ρατζιβ και ο Ντιντερό και όλοι μας; Κατά πάσα πιθανότητα, ανησυχούσαμε για το τι θα σκεφτούν οι άλλοι για εμάς, και, επιπλέον, πιστεύαμε ότι ξέραμε ήδη τι θα σκεφτούν. Νιώθαμε ανήμποροι και παραδοθήκαμε σε αυτό το συναίσθημα. Θέλαμε απεγνωσμένα ένα αποτέλεσμα, και αποδίδαμε πολύ μεγαλύτερη σημασία σε αυτό αντί να εστιάζουμε στη διαδικασία. Αυτές οι ανησυχίες συνδυάζονται και σχηματίζουν ένα τοξικό αυτοκαταστροφικό κοκτέιλ. Έτσι φτάσαμε εκεί.

Πριν καν ακόμη εμφανιστούμε στο κατώφλι μιας ευκαιρίας, τρέμουμε από φόβο και άγχος. Ουσιαστικά, «δανειζόμαστε» προβλήματα από ένα μέλλον που δεν έχει συμβεί ακόμη.³ Όταν μπαίνουμε σε μια κατάσταση υψηλής πίεσης έχοντας αυτή τη νοοτροπία, είμαστε καταδικασμένοι να βγούμε από αυτήν νιώθοντας άσχημα.

Αν είχα θυμηθεί να πω το τάδε... Αν το είχα κάνει με εκείνο τον τρόπο... Αν τους είχα δείξει ποιος είμαι πραγματικά. Δεν μπορούμε να εστιάζουμε ολοκληρωτικά στην κατάσταση όταν αμφισβητούμε τον εαυτό μας και μας απασχολούν περισσότερο οι σκέψεις που τρέχουν ασταμάτητα μέσα στο μυαλό μας, μια μπερδεμένη, φρενιασμένη ανάλυση αυτοαμφισβήτησης που βασίζεται στο τι νομίζουμε ότι συμβαίνει εκείνη τη στιγμή. Μια αφόρητη αίσθηση ότι βρισκόμαστε σε μια κατάσταση υψηλής πίεσης και ότι τα έχουμε

κάνει θάλασσα. Ακριβώς τη στιγμή που πρέπει να είμαστε περισσότερο παρόντες, είμαστε λιγότερο.

Όπως έγραψε ο Άλαν Γουότς στο *The Wisdom of Insecurity*: «Για να καταλάβεις τη μουσική πρέπει να ακούς μουσική. Όμως, όταν σκέφτεσαι “Τώρα ακούω αυτή τη μουσική”, δεν ακούς». ⁴ Όταν είσαι σε μια συνέντευξη για δουλειά και σκέφτεσαι *είμαι σε συνέντευξη για δουλειά*, δεν μπορείς να επικοινωνήσεις σωστά με τον συνεντευκτή ή να παρουσιάσεις τον εαυτό που θέλεις – να παρουσιάσεις τον πιο γνήσιο, έξυπνο, εντυπωσιακό και ήρεμο εαυτό σου.

Ο Γουότς γράφει ότι η αγχωμένη προσδοκία αυτών των μελλοντικών στιγμών είναι σαν την καταδίωξη «ενός φαντάσματος που απομακρύνεται συνεχώς, και το οποίο, όσο πιο γρήγορα το κυνηγάμε, τόσο πιο γρήγορα φεύγει μπροστά μας». ⁵ Αυτές οι στιγμές γίνονται φαντάσματα. Και τους δίνουμε τη δύναμη να μας στοιχειώνουν – πριν συμβούν, όσο συμβαίνουν, και αφού έχουν συμβεί.

Την επόμενη φορά που θα αντιμετωπίσετε μία από αυτές τις δύσκολες στιγμές, φανταστείτε ότι καταφέρνετε να την προσεγγίσετε με σιγουριά και ενθουσιασμό, και όχι με αμφιβολία και τρόμο. Φανταστείτε ότι νιώθετε να πλημμυρίζετε από ενέργεια και ηρεμία όσο βρίσκεστε εκεί, ότι είστε απαλλαγμένοι από τους φόβους σας για το πώς μπορεί να σας κρίνουν οι άλλοι. Και φανταστείτε ότι φεύγετε από την κατάσταση χωρίς να μετανιώνετε για τίποτα, ικανοποιημένοι ότι κάνατε ό,τι καλύτερο μπορούσατε, ανεξάρτητα από το μετρήσιμο αποτέλεσμα. Τότε δεν κυνηγάτε φαντάσματα. Δεν υπάρχει το πνεύμα της σκάλας.

Η Τίνα από τη Νέα Ορλεάνη μου έγραψε πόσες δυσκολίες είχε αντιμετωπίσει επειδή είχε σταματήσει το γυμνάσιο. Αυτό όχι μόνο περιορίζει την πρόσβασή της σε σταθερές και καλοπληρωμένες θέσεις εργασίας, αλλά και υπονόμει την αίσθησή της ότι της άξιζε να έχει μια τέτοια θέση. Δούλευε σε πολλές δουλειές, πολλές ώρες την ημέρα και για πολλά χρόνια, μέχρι που κατάφερε να τελειώσει το κολέγιο στα τριάντα τέσσερα. Τότε, πετυχαίνοντας μικρές συσ-

σωρευτικές αλλαγές, έμαθε σιγά σιγά στον εαυτό της να αντιμετωπίζει «ακόμη και τις πιο δύσκολες καταστάσεις σαν ευκαιρίες που θα μου επέτρεπαν να αποκαλύψω τι μπορώ να κάνω, που θα μου επέτρεπαν να εκφράσω την αξία μου».

Για φαντάσου. Αυτό που περιγράφει ακούγεται σαν παρουσία.

Τα στοιχεία της παρουσίας

Πριν από μερικά χρόνια, σε μια εργαστηριακή σύσκεψη στο πανεπιστήμιο, είχα μια στιγμή «επιφοίτησης» που έστρεψε το ενδιαφέρον μου προς την ψυχολογία της παρουσίας.

Εκείνη τη μέρα, μια επισκέπτρια φοιτήτρια, η Λάκσμι Μπαλατσάντρα, ζήτησε να της δώσουμε τις ιδέες μας για μερικά νέα δεδομένα που είχε συγκεντρώσει. Ερευνούσε τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρηματίες πλασάρουν τις ιδέες τους σε πιθανούς επενδυτές και το πώς αντιδρούν οι επενδυτές. Αφού ανέλυσε εξονυχιστικά 185 βίντεο με παρουσιάσεις ιδεών σε εκπροσώπους επιχειρηματικών κεφαλαίων –εξετάζοντας και τη λεκτική και τη μη λεκτική συμπεριφορά–, κατέληξε σε μερικά αποτελέσματα που την εξέπληξαν: οι παράγοντες με βάση τους οποίους μπορούσε κανείς να προβλέψει με τη μεγαλύτερη ακρίβεια ποιος επιχειρηματίας θα πάρει χρήματα από τους επενδυτές δεν ήταν τα τυπικά προσόντα του επιχειρηματία ή το περιεχόμενο της παρουσίασής του. Ήταν τρία χαρακτηριστικά: *σιγουριά, επίπεδο άνεσης, και παθιασμένος ενθουσιασμός*. Εκείνοι που τα κατάφερναν δεν ανάλωναν τις πολύτιμες στιγμές της παρουσίασης ανησυχώντας για το πώς τα πάνε ή τι γνώμη έχουν οι άλλοι γι' αυτούς. Μετά την παρουσίαση δεν τους περίμενε το πνεύμα της σκάλας, γιατί ήξεραν ότι είχαν κάνει το καλύτερο δυνατό. Με άλλα λόγια, εκείνοι που τα κατάφερναν ήταν ολοκληρωτικά παρόντες, και η παρουσία τους ήταν απτή. Φαινόταν κυρίως με μη λεκτικούς τρόπους – χροιά της φω-

νής, χειρονομίες, εκφράσεις του προσώπου, και ούτω καθεξής.⁶

Τα ευρήματα προκάλεσαν απορία σε πολλούς μέσα στην αίθουσα. Δηλαδή, σημαντικές επενδυτικές επιλογές στην πραγματικότητα γίνονται άραγε με βάση την εντύπωση που κάνει ο επιχειρηματίας στην παρουσίαση; Οπότε το μόνο που μετρά είναι η χαρισματική προσωπικότητα;

Εγώ είχα τελείως διαφορετική αντίδραση καθώς άκουγα τη Λάκσμι: Άρχισα να υποψιάζομαι ότι αυτές οι ιδιότητες –σιγουριά, άνεση, πάθος και ενθουσιασμός– δείχνουν κάτι για την επενδυτική αξία του επιχειρηματία που είναι πιο σημαντικό από τα λόγια. Δείχνουν πόσο πιστεύει αυτός ο άνθρωπος στην αξία της ιδέας του και την ικανότητά του να την εφαρμόσει, πράγμα που, με τη σειρά του, μπορεί να δείχνει κάτι για την ποιότητα της ίδιας της πρότασης.

Μερικές φορές μάς είναι εύκολο να δείξουμε ηρεμία και ενθουσιώδη σιγουριά. Όπως δείχνει η μελέτη της Λάκσμι, καθώς και άλλες έρευνες, αυτά τα χαρακτηριστικά μετρούν πολύ. Προβλέπουν ποιοι επιχειρηματίες εξασφαλίζουν χρηματοδότηση από επενδυτές. Προβλέπουν την αξιολόγηση ενός υποψηφίου από τον συνεντευκτή, το αν ο υποψήφιος θα κληθεί για νέα συνέντευξη, και αν τελικά θα προσληφθεί.⁷ Μήπως έχουμε δίκιο που δίνουμε τόσο μεγάλη αξία σε αυτό το χαρακτηριστικό; Μήπως τελικά είναι απλώς μια επιφανειακή προτίμηση; Το γεγονός ότι αυτές οι επιλογές πρόσληψης και χρηματοδότησης τελικά αποδείχτηκαν επιτυχημένες δείχνει ότι δεν είναι. Στην πραγματικότητα, η σιγουριά και ο ενθουσιασμός είναι ένας εντυπωσιακά ακριβής δείκτης επιτυχίας. Σε μελέτες επιχειρηματιών, αυτό το χαρακτηριστικό συνδέεται με την ορμητικότητα, την προθυμία για σκληρή δουλειά, την πρωτοβουλία, την επιμονή απέναντι σε εμπόδια, την ενισχυμένη νοητική δραστηριότητα, τη δημιουργικότητα, και την ικανότητα του επιχειρηματία να εντοπίζει καλές ευκαιρίες και νέες ιδέες.⁸

Και το πράγμα δε σταματά εδώ. Ο βάσιμος ενθουσιασμός του επιχειρηματία είναι «μεταδοτικός»: δημιουργεί υψηλά επίπεδα αυ-

τοδέσμευσης, αυτοπεποίθησης, πάθους και υψηλής απόδοσης στα άτομα που δουλεύουν γι' αυτόν και στους συνεργάτες του. Από την άλλη μεριά, οι επιχειρηματίες και οι υποψήφιοι για θέσεις εργασίας που δεν έχουν αυτές τις ιδιότητες συνήθως κρίνονται ως λιγότερο σίγουροι για τον εαυτό τους, λιγότερο πειστικοί, λιγότερο αποτελεσματικοί στον τρόπο με τον οποίο επικοινωνούν, και τελικά κατώτεροι στη γενική απόδοση.⁹

Υπάρχει και ένας άλλος λόγος που μας κάνει να πιστεύουμε στους ανθρώπους που εκπέμπουν πάθος, σιγουριά και ενθουσιασμό: δεν είναι εύκολο να προσποιηθεί κανείς ότι έχει αυτά τα χαρακτηριστικά χωρίς να τα έχει πραγματικά. Όταν νιώθουμε τολμηροί και σίγουροι, η χροιά και το εύρος της φωνής μας εμφανίζουν σημαντικά μεγαλύτερη ποικιλομορφία, με αποτέλεσμα να ακουγόμαστε εκφραστικοί και ήρεμοι. Όταν φοβόμαστε – πράγμα που ενεργοποιεί την αντίδραση «μάχης ή φυγής» του συμπαθητικού νευρικού συστήματος–, οι φωνητικές χορδές και το διάφραγμα μας σφίγγονται, στραγγαλίζοντας τον γνήσιο ενθουσιασμό μας.¹⁰ Αν σας έχει συμβεί ποτέ να προσπαθείτε να τραγουδήσετε ενώ έχετε τρακ, θα ξέρετε την αίσθηση: οι μύες που διαμορφώνουν τον ήχο σφίγγονται, και η φωνή μας ακούγεται ψιλή και σφιγμένη, τελείως διαφορετική από το πώς τη φανταζόμαστε.

Όταν προσπαθούμε να προβάσουμε ψεύτικη σιγουριά και ενθουσιασμό, οι άλλοι καταλαβαίνουν ότι κάτι δεν πάει καλά, έστω και αν δεν μπορούν να προσδιορίσουν επακριβώς τι είναι. Στην πραγματικότητα, όταν ο υποψήφιος για μια θέση προσπαθεί σε υπερβολικό βαθμό να κάνει καλή εντύπωση με μη λεκτικές τακτικές, όπως το βεβιασμένο χαμόγελο, μπορεί να έχει το αντίθετο αποτέλεσμα. Ο συνεντευκτής τον απορρίπτει γιατί τον θεωρεί ψεύτικο και μετερχόμενο τρόπων μη ειλικρινών.¹¹

Μια διευκρίνιση: στον τομέα μου, την κοινωνική ψυχολογία, υπάρχει ένας μεγάλος όγκος ερευνών που δείχνουν ότι οι άνθρωποι παίρνουν συστηματικά μεροληπτικές αποφάσεις που βασίζο-

νται σε κάποιες ελάχιστες, παραπλανητικές και παρερμηνευμένες πρώτες εντυπώσεις. Έχει αποδειχθεί ξεκάθαρα ότι οι πρώτες εντυπώσεις συχνά είναι αβάσιμες και επικίνδυνες, και δεν το αμφισβητώ αυτό. Στην πραγματικότητα, πολλές από τις δικές μου έρευνες εστιάζουν στον εντοπισμό και την κατανόηση αυτών των καταστροφικών μεροληπτικών εντυπώσεων.¹² Εκείνο που λέω εδώ είναι ότι οι πρώτες εντυπώσεις που βασίζονται στα χαρακτηριστικά του ενθουσιασμού, του πάθους και της αυτοπεποίθησης *μπορεί* στην πραγματικότητα να είναι βάσιμες, επειδή ακριβώς είναι τόσο δύσκολο να προσποιηθεί κανείς ότι έχει αυτά τα χαρακτηριστικά χωρίς να τα έχει. Όταν κάποιος δεν είναι παρών, οι άλλοι το καταλαβαίνουν. Και όταν είναι, οι άλλοι ανταποκρίνονται.

Ας κάνουμε μια παύση εδώ, γιατί θέλω να βεβαιωθώ ότι δε σχημάτισατε λάθος εντύπωση. Αυτό το βιβλίο δεν είναι άλλο ένα εγχειρίδιο με συμβουλές για θέματα που ενδιαφέρουν αποκλειστικά τους επιχειρηματίες και τα στελέχη επιχειρήσεων. Η παρουσία που χρειάζεται κάποιος για να πείσει μια ομάδα επενδυτών να χρηματοδοτήσει την επιχείρησή του είναι ίδια με την παρουσία που πρέπει να έχουμε για να πείσουμε τον εαυτό μας ότι μπορεί να εκφράσει τη γνώμη του σε μια σύσκεψη. Ή για να ζητήσουμε αύξηση. Ή για να απαιτήσουμε να μας φέρονται με μεγαλύτερο σεβασμό.

Καθώς κάθομαι εδώ και γράφω, σκέφτομαι τα πολλά άτομα που μοιράστηκαν την ιστορία τους μαζί μου: τη Νιμάνθι, από τη Σρι Λάνκα, που είναι η πρώτη σε όλη της την οικογένεια που μπήκε στο κολλέγιο και της λείπει η αυτοπεποίθηση· τον Σέντρικ, στην Αλαμπάμα, που δουλεύει σκληρά για να διατηρήσει την ανεξαρτησία του, αφού έχασε τη γυναίκα του από καρκίνο και ενώ αντιμετωπίζει και ο ίδιος δικά του προβλήματα υγείας· την Καταρίνα από τη Γερμανία, που ξαναχτίζει τον εαυτό της αφού έφυγε από μια μη υγιή σχέση· τον Ουντοφόγιο από τη Νιγηρία, που προσπαθεί να ξεπεράσει ένα

τραύλισμα όταν μιλάει στην τάξη· τη Νικόλ στην Καλιφόρνια, που αναζητάει τρόπους για να κινήσει το ενδιαφέρον ενήλικων μαθητών με Σύνδρομο Ντάουν· τη Φαρίχα στο Καράτσι, που προσπαθεί να διαχειριστεί τις νέες της εκπαιδευτικές ευκαιρίες, που δεν περίμενε ποτέ να της δοθούν· τον Μάρκος από τη Βραζιλία, που ξαναβάζει τα δυνατά του για να αρχίσει μια μικρή οικογενειακή επιχείρηση· την Αλίτα από το Ρότσεστερ, που ανακτά την ταυτότητά της μετά από μια τραυματική εγκεφαλική κάκωση· τον Καμές από την Ινδία, που προσπαθεί να επαναφέρει τη ζωή του στην πορεία της, αφού έχασε την έφηβη αδελφή του. Αυτό το βιβλίο είναι γι' αυτούς και για εσάς.¹³

Οι ιστορίες που με ενέπνευσαν περισσότερο είναι από άτομα των οποίων η μεγαλύτερη πρόκληση ήταν να αντιμετωπίσουν την κάθε νέα μέρα με λίγο μεγαλύτερη αισιοδοξία και αξιοπρέπεια από την προηγούμενη – ανθρώπους με περιορισμένα μέσα και ελάχιστη κοινωνική θέση και ισχύ, πολλοί από τους οποίους έχουν αντιμετωπίσει μεγάλες δοκιμασίες και, παρ' όλα αυτά, βρίσκουν μέσα τους τη δύναμη να *προσπαθήσουν* ξανά. Να προσπαθήσουν να νιώσουν παρόντες και δυνατοί, όχι μόνο για τον εαυτό τους, αλλά και για τους ανθρώπους που αγαπούν και σέβονται. Δεν προσπαθούν να προσληφθούν σε μια ακριβοπληρωμένη θέση ούτε να κλείσουν κάποια συμφωνία με χρηματοδότες. Προσπαθούν να βρουν έναν τρόπο για να διαχειριστούν τη δύναμή τους και να τη χρησιμοποιήσουν ώστε να είναι παρόντες όταν αντιμετωπίζουν τις συνηθισμένες προκλήσεις της ζωής.

Έτσι, είδαμε ότι η παρουσία είναι μια κατάσταση που μας δίνει μεγάλη δύναμη. Όμως ακόμη δεν απαντήσαμε στο μεγαλύτερο ερώτημα: Τι ακριβώς *είναι* η παρουσία; Και πώς την αποκτάμε;

Παρουσία είναι τα επόμενα πέντε λεπτά

Παρουσία είναι να απομακρύνεις κρίσεις, τείχη και μάσκες ώστε να δημιουργήσεις μια αληθινή και βαθιά σύνδεση με ανθρώπους και εμπειρίες.

– Παμ, Πολιτεία Ουάσινγκτον, ΗΠΑ

Παρουσία είναι να αγαπάς τους γύρω σου και να απολαμβάνεις όσα κάνεις γι' αυτούς.

– Ανώνυμος, Κροατία

Παρουσία είναι να είμαι ο εαυτός μου και να διατηρώ την αυτοπεποίθησή μου, ό,τι κι αν συμβαίνει.

– Αμπντελγκανί, Μαρόκο

Αυτές είναι μερικές μόνο από τις πολλές απαντήσεις που έχω πάρει στο ερώτημα: «Πώς ορίζετε την παρουσία;», το οποίο έχω αναρτήσει στο Διαδίκτυο και έχει απαντηθεί από πολλά άτομα από όλο τον κόσμο. Μου κάνουν εντύπωση τόσο οι διαφορές, όσο και οι ομοιότητες που υπάρχουν σε αυτές τις τόσο ποικίλες απαντήσεις.

Η έννοια της παρουσίας είναι ακόμη συγκεχυμένη. Προφανώς σημαίνει διαφορετικά πράγματα για διαφορετικούς ανθρώπους. Αφορά την υλική, την ψυχολογική ή την πνευματική σφαίρα; Αφορά το άτομο καθ' εαυτό ή σε σχέση με άλλους; Είναι άραγε ένα πάγιο χαρακτηριστικό ή μια στιγμιαία εμπειρία;

Η ιδέα μιας μόνιμης, υπερβατικής μορφής παρουσίας αναπτύχθηκε σε φιλοσοφικό και πνευματικό έδαφος. Όπως έχει γράψει

η μπλόγκερ Μαρία Πόποβα, «αυτή η έννοια της παρουσίας έχει τις ρίζες της στις ανατολικές ιδέες της ενσυνείδησης, την ικανότητα να ζούμε τη ζωή μας με κρυστάλλινη επίγνωση και να είμαστε ολοκληρωτικά παρόντες σε κάθε εμπειρία μας».¹⁴ Διαδόθηκε στη Δύση στα μέσα του 20ού αιώνα από τον Βρετανό φιλόσοφο Άλαν Γουότς, ο οποίος, όπως εξηγεί η Πόποβα, «υποστηρίζει ότι η ρίζα της ανθρώπινης ματαιώσης και του καθημερινού άγχους είναι η τάση μας να ζούμε για το μέλλον, το οποίο είναι μια αφαίρεση», και ότι «ο κύριος τρόπος με τον οποίο απαρνούμαστε την παρουσία είναι ότι εγκαταλείπουμε το σώμα και αποτραβιόμαστε μέσα στον νου, αυτό το υπολογιστικό, αυτοαξιολογητικό καζάνι που κοχλάζει από σκέψεις, προβλέψεις, άγχη, κρίσεις και ακατάπαυστες μετα-εμπειρίες για την ίδια την εμπειρία».

Παρότι η επίτευξη μιας μόνιμης κατάστασης φιλοσοφικής παρουσίας στο «τώρα» είναι ένας σεβαστός στόχος, δεν είναι αυτό το είδος της παρουσίας που μελετώ και περιγράφω, για λόγους που βασίζονται στην πραγματικότητα της... χμμμ, λοιπόν, της πραγματικότητας. Για να μπορούμε να επιδιώξουμε μια μόνιμη «κρυστάλλινη επίγνωση», πρέπει να έχουμε τα μέσα και την ελευθερία να επιλέγουμε πώς ακριβώς θα διαθέσουμε τον χρόνο μας, την ενέργειά μας – τη ζωή μας. Μακάρι να είχαμε όλοι αυτή την ελευθερία, όμως οι περισσότεροι από εμάς δεν την έχουμε, όχι μόνο επειδή έχουμε στόματα να θρέψουμε, άλλα άτομα να φροντίσουμε, δουλειές να κάνουμε και λογαριασμούς να πληρώσουμε, αλλά και επειδή ο ανθρώπινος νους δεν μπορεί να σταματά συνεχώς όλες τις σκέψεις που του αποσπούν την προσοχή. Είναι δύσκολο να διαβάσεις μία ολόκληρη σελίδα ενός βιβλίου ή να πάρεις μέρος σε μια πεντάλεπτη συζήτηση χωρίς να εισχωρήσουν κάποιες άσχετες σκέψεις. Και αυτό σημαίνει ότι πρέπει να βρούμε άλλους τρόπους για να νιώθουμε παρόντες και δυνατοί.

Η παρουσία, όπως την εννοώ σε αυτές τις σελίδες, είναι η κατάσταση στην οποία νιώθουμε συνδεδεμένοι με τις σκέψεις, τις αξίες, τις ικα-

νόητες και τα συναισθήματά μας, ώστε να μπορούμε να συνδεθούμε καλύτερα με τις σκέψεις, τις αξίες, τις ικανότητες και τα συναισθήματα των άλλων. Αυτό είναι όλο. Δεν είναι μια μόνιμη υπερβατική κατάσταση ύπαρξης. Είναι κάτι που έρχεται και φεύγει. Είναι ένα φαινόμενο που μεταβάλλεται κάθε στιγμή.

Η παρουσία αναδύεται όταν νιώθουμε προσωπική δύναμη, κάτι που μας επιτρέπει να συντονιζόμαστε περισσότερο με τον πιο αληθινό εαυτό μας. Σε αυτή την ψυχολογική κατάσταση, μπορούμε να διατηρήσουμε την παρουσία μας ακόμη και σε καταστάσεις που μας προκαλούν μεγάλο στρες, και συνήθως μας κάνουν να σαστίζουμε και να νιώθουμε αδύναμοι. Όταν αισθανόμαστε παρόντες, η ομιλία μας, οι εκφράσεις του προσώπου μας, οι χειρονομίες και οι κινήσεις μας εναρμονίζονται. Συγχρονίζονται και εστιάζουν. Και αυτός ο εσωτερικός συντονισμός, αυτή η αρμονία, είναι απτή και αισθητή – επειδή είναι πραγματική. Αυτό είναι που μας κάνει να επιβαλλόμαστε. Δεν πολεμάμε πια τον εαυτό μας – είμαστε ο εαυτός μας. Για να έχουμε παρουσία δεν πρέπει να αποκτήσουμε χαρακτηριστική προσωπικότητα ή να γίνουμε εξωστρεφείς ή να διαχειριζόμαστε προσεκτικά την εντύπωση που δίνουμε στους άλλους. Η ουσία της παρουσίας είναι μια ειλικρινής και έντονη σύνδεση που δημιουργούμε εσωτερικά, με τον εαυτό μας.

Το είδος της παρουσίας για το οποίο μιλάω έρχεται με βαθμιαίες αλλαγές. Δε χρειάζεται να αρχίσετε κάποιο μακροχρόνιο «προσκόνημα», να βιώσετε μια εμπειρία πνευματικής επιφοίτησης, ή να επιτύχετε κάποιον εσωτερικό μετασχηματισμό. Φυσικά, δεν υπάρχει τίποτε το κακό σε όλα αυτά. Όμως είναι μεγάλοι στόχοι και μας τρομάζουν. Για τους περισσότερους από εμάς είναι άπιαστοι, αφηρημένοι, ιδεαλιστικοί. Αντί γι' αυτούς λοιπόν, ας εστιάσουμε στις στιγμές: στο να πετύχουμε μια κατάσταση ψυχολογικής παρουσίας με αρκετή διάρκεια ώστε να μας καλύπτει όταν αντιμετωπίζουμε τις πιο δύσκολες καταστάσεις από τις οποίες κρίνονται πολλά, όπως συνεντεύξεις πρόσληψης, απαιτητικές συζητήσεις, παρουσιάσεις

ιδεών, εκκλήσεις για βοήθεια, δημόσιες ομιλίες, παραστάσεις και τα παρόμοια.

Η παρουσία αφορά την καθημερινότητα. Θα μπορούσα να πω ότι είναι κάτι συνηθισμένο. Μπορούμε όλοι να το κάνουμε. Όμως οι περισσότεροι από εμάς δεν ξέρουμε ακόμη πώς να ενεργοποιήσουμε αυτή την παρουσία όταν τη χάνουμε προσωρινά στις πιο κρίσιμες στιγμές της ζωής.

Υπάρχει ένα σημαντικό σώμα επιστημονικών ερευνών που μας βοηθά να κατανοήσουμε τους ψυχολογικούς και οργανικούς μηχανισμούς αυτής της εφήμερης παρουσίας. Και το ωραίο είναι ότι μπορούμε να προσαρμόσουμε αυτούς τους μηχανισμούς. Μέσα από αυτοπροτροπές, μικρές αλλαγές στη σωματική μας γλώσσα και τη νοοτροπία μας, μπορούμε να αποκτήσουμε παρουσία. Μπορούμε να τη δημιουργήσουμε εμείς οι ίδιοι. Σε κάποιο βαθμό, το καταφέρνουμε επιτρέποντας στο σώμα να οδηγήσει τον νου – αλλά θα φτάσουμε σε αυτό το θέμα αργότερα.

Μπορεί άραγε αυτό το είδος παρουσίας να μας βοηθήσει να γίνουμε πιο επιτυχημένοι με την παραδοσιακή έννοια; Πολύ πιθανό. Όμως εκείνο που έχει μεγαλύτερη σημασία είναι ότι θα μας επιτρέψει να προσεγγίζουμε τις καταστάσεις που μας στρεσάρουν χωρίς άγχος, φόβο και τρόμο, και να τις αφήσουμε πίσω μας χωρίς να μετανιώσουμε, να αμφιβάλουμε και να απογοητευτούμε, αλλά με τη γνώση ότι κάναμε ό,τι καλύτερο μπορούσαμε, ότι παρουσιάσαμε τον εαυτό μας και τις ικανότητές μας ολοκληρωμένα και με ακρίβεια, ότι δείξαμε στους άλλους αυτό που πραγματικά είμαστε. Ότι δείξαμε στον εαυτό μας αυτό που πραγματικά είμαστε.

Πάντα θα υπάρχουν νέες προκλήσεις, νέες δύσκολες καταστάσεις, νέοι ρόλοι – πράγματα που μας κάνουν να χάσουμε την ψυχολογική μας ισορροπία και φουντώνουν το άγχος μας, και έτσι μας αναγκάζουν να επανεξετάσουμε το ποιοι πραγματικά είμαστε και πώς μπορούμε να συνδεθούμε με τους άλλους. Για να είμαστε παρόντες, πρέπει να αντιμετωπίζουμε αυτές τις προκλήσεις σαν στιγ-

μές. Η παρουσία δεν είναι «όλα ή τίποτα». Μερικές φορές τη χάνουμε και αναγκαζόμαστε να αρχίσουμε από την αρχή, αλλά, σε τελική ανάλυση, δεν πειράζει.

Ας εξετάσουμε λοιπόν αυτές τις ιδέες, ας δούμε τι λέει η επιστήμη γι' αυτές, και ας τις εφαρμόσουμε όχι στην ευρύτερη κατάσταση της ζωής μας, αλλά στη στιγμή που θα ζήσουμε μετά από πέντε λεπτά, όταν μπορούμε για τη συνέντευξη για δουλειά, όταν θα πάμε να χτυπήσουμε το πέναλτι, όταν θα θέσουμε ένα ακανθώδες ζήτημα σε έναν συνάδελφο ή φίλο μας. Εκεί είναι όλη η ουσία. Εκεί ωφελούμαστε περισσότερο μαθαίνοντας να είμαστε παρόντες.

Ποια είναι η εικόνα και η αίσθηση της παρουσίας;

Παρουσία είναι η δίχως αλαζονεία αυτοπεποίθηση.

– Ρόαν, Αυστραλία

Η παρουσία εκδηλώνεται με δύο τρόπους. Πρώτον, όταν είμαστε παρόντες, επικοινωνούμε έχοντας τα χαρακτηριστικά που η έρευνα της Λάκσμι Μπαλατσάντρα εντόπισε στις παρουσιάσεις επιχειρηματιών σε χρηματοδότες – πάθος, σιγουριά και άνετο ενθουσιασμό. Ή, όπως το περιέγραψε ο Ρόαν από την Αυστραλία, αυτοπεποίθηση δίχως αλαζονεία. Δεύτερον, η παρουσία προκύπτει από μια κατάσταση που ονομάζεται συγχρονία, και στην οποία θα έρθουμε σε λίγο.

Ας επιστρέψουμε στους επιχειρηματίες και τους επενδυτές, ένα ιδιαίτερα συναρπαστικό παράδειγμα σε ό,τι αφορά την εικόνα και την αίσθηση της παρουσίας. Οι επενδυτές πρέπει να αποφασίσουν γρήγορα αν μια ιδέα, και, το σημαντικότερο, αυτός που τους την παρουσιάζει, αξίζουν χρηματοδότηση. Έτσι λοιπόν, ποια κριτήρια χρησιμοποιούν οι επιτυχημένοι χρηματοδότες; Αν συγκρίνουν

πολλές καλές επιχειρηματικές προτάσεις, ποιες αδιόρατες ενδείξεις τούς κάνουν να αποφύγουν έναν επιχειρηματία και να προτιμήσουν έναν άλλο;

Θα συνοψίσω παρακάτω τις παρατηρήσεις που έχω συγκεντρώσει από πολλούς επιτυχημένους χρηματοδότες ανά τα χρόνια:

Έχω τον νου μου για ενδείξεις ότι ο επιχειρηματίας δεν πιστεύει απόλυτα αυτό που πουλάει. Αν δεν πιστεύει ο ίδιος αυτό που πουλάει, δεν το αγοράζω.

Αν προσπαθεί υπερβολικά να κάνει καλή εντύπωση σ' εμένα, ενώ θα έπρεπε να μου δείχνει πόσο τον νοιάζει η ιδέα που παρουσιάζει.

Αν έχει πολύ έντονη και επιθετική συμπεριφορά, ή είναι ίσως λιγάκι φορτικός: αυτό για μένα είναι αμυντική ένδειξη. Δεν περιμένω να έχει ο επιχειρηματίας όλες τις απαντήσεις. Στην πραγματικότητα, δε θέλω να έχει όλες τις απαντήσεις.

Δε με νοιάζει αν είναι λίγο νευρικός. Κάνει κάτι μεγάλο, κάτι που είναι σημαντικό γι' αυτόν· έτσι, είναι λογικό να είναι νευρικός.

Και τώρα ας αναλύσουμε αυτές τις παρατηρήσεις.

Έχω τον νου μου για ενδείξεις ότι ο επιχειρηματίας δεν πιστεύει απόλυτα αυτό που πουλάει. Αν δεν πιστεύει ο ίδιος αυτό που πουλάει, δεν το αγοράζω.

Αν κάποιος σου ζητά επενδύσεις χωρίς να πιστεύει ο ίδιος αυτά που λέει, γιατί να τον πιστέψεις εσύ; «Το να εννοείς αυτό που λες είναι η ουσία των παρουσιάσεων»,¹⁵ έγραψε ο μελετητής του μάνατζμεντ Τζόνναθαν Χέι. Μια ιδέα που δεν την πιστεύει ο ιδιοκτήτης της δε θα επιβιώσει.

Η παρουσία απορρέει από το να πιστεύουμε και να εμπιστευόμαστε την ίδια την ιστορία μας – τα συναισθήματα, τις πεποιθήσεις, τις αξίες και τις ικανότητές μας. Ίσως σας έχει συμβεί να προσπαθή-

σετε να πουλήσετε ένα προϊόν που δε σας άρεσε, ή να πείσετε κάποιον για μια ιδέα που δεν την πιστεύατε. Αυτό αναδίδει μια αίσθηση απόγνωσης. Είναι αποθαρρυντικό και δύσκολα κρύβεται. Μας δίνει μια αίσθηση ανεπιτιμότητας, γιατί *είναι* ανέντιμο.

Πιστεύω ότι οι άνθρωποι δεν μπορούν να μάθουν να πουλάνε κάτι στο οποίο δεν πιστεύουν. Και ακόμη και αν κατάφερα να το μάθω η ίδια, δε θα μπορούσα να το διδάξω σε κανέναν άλλο. Έτσι, αν αυτό ζητάτε, διαβάζετε λάθος βιβλίο.

Ομοίως, δεν μπορεί κανείς να πουλήσει μια δεξιότητα που δεν έχει. Κάποιοι έχουν παρερμηνεύσει όσα λέω. Νομίζουν ότι υποστηρίζω πως μπορούμε να μάθουμε να δίνουμε ψεύτικη εντύπωση, να κάνουμε τους άλλους να νομίσουν ότι διαθέτουμε μια ικανότητα που δεν την έχουμε πραγματικά.¹⁶ Παρουσία δε σημαίνει να προσποιούμαστε ότι είμαστε ικανοί σε κάτι. Είναι να πιστεύουμε στις ικανότητες που πραγματικά έχουμε και, έτσι, να τις αποκαλύπτουμε και στους άλλους. Σημαίνει να διώχνουμε από πάνω μας ό,τι δε μας αφήνει να εκφράσουμε αυτό που είμαστε. Μερικές φορές σημαίνει να ξεγελάμε τον εαυτό μας για να δεχτεί ότι είναι όντως ικανός.

Μερικές φορές πρέπει να πάψουμε να μπλέκουμε στα πόδια του εαυτού μας, ώστε να μπορούμε να *είμαστε* ο εαυτός μας.

Πρόσφατα έκανα μαζί με δύο μεταπτυχιακούς φοιτητές, την Κάρολαϊν Γουίλμουθ και τον Νάικο Θόρνλι, μια μελέτη στην οποία τα υποκείμενα περνούσαν μια δύσκολη συνέντευξη πρόσληψης.¹⁷ Τους είχαμε πει να φανταστούν ότι η συνέντευξη αφορά τη δουλειά των ονείρων τους, και τους ζητήσαμε να γράψουν μια πεντάλεπτη ομιλία που να απαντά στο ερώτημα: «Γιατί να σε προσλάβουμε;» Τους είχαμε πει επίσης ότι δεν μπορούσαν να δώσουν παραπλανητικές πληροφορίες για τον εαυτό τους, έπρεπε να είναι ειλικρινείς. Μετά εκφώνησαν την ομιλία τους μπροστά σε δύο εκπαιδευμένους συνεντευκτές, εξηγώντας γιατί έπρεπε να προσληφθούν. Για να αυξήσουμε το στρες, οι συνεντευκτές είχαν εκπαιδευτεί να μην ανταποκρίνονται, να μην ενθαρρύνουν και να μην παρακινούν τους υποψηφίους

στη διάρκεια της ομιλίας τους. Καμία απολύτως αντίδραση. Επί πέντε ολόκληρα λεπτά. Αυτό μπορεί να μην ακούγεται τρομερό, αλλά προσπαθήστε να φανταστείτε ότι κάνετε μια τέτοια παρουσίαση σε δύο άτομα που παρακολουθούν σιωπηλά και κρατούν σημειώσεις έχοντας συνέχεια εντελώς ουδέτερη έκφραση. Επιπλέον, είχαμε πει στα υποκείμενα ότι η συνέντευξή τους θα βιντεοσκοπηθεί και θα αξιολογηθεί αργότερα από μια άλλη ομάδα εκπαιδευμένων κριτών.

Τα βίντεο αξιολογήθηκαν από έξι κριτές. Δύο βαθμολόγησαν τους υποψηφίους σε μια κλίμακα πέντε βαθμών με βάση την παρουσία που είχαν – πόσο συναρπαστικοί, ήρεμοι, σίγουροι και ενθουσιώδεις ήταν. Ένα δεύτερο ζευγάρι κριτών βαθμολόγησε τους υποψηφίους σε μια κλίμακα πέντε βαθμών με βάση το πόσο πειστικοί ήταν – πόσο αυθεντικοί, πιστευτοί και γνήσιοι. Και ένα τρίτο ζευγάρι κριτών βαθμολόγησε τους υποψηφίους με βάση τη συνολική τους επίδοση και την «προσληψιμότητά τους» – πόσο καλά τα πήγαν και αν οι ίδιοι θα τους προσλάμβαναν.

Τα αποτελέσματα συμφωνούσαν με τα ευρήματα της έρευνας για τις παρουσιάσεις επιχειρηματιών σε επενδυτές. Όσο πιο έντονη παρουσία είχαν οι υποψήφιοι, τόσο καλύτερη βαθμολογία πήραν και τόσο περισσότερο οι κριτές ήθελαν να τους προσλάβουν. Η επιρροή της παρουσίας ήταν μεγάλη. Όμως, με μία προϋπόθεση: η σχέση ανάμεσα στην παρουσία και την πρόσληψη καθοριζόταν από την πειστικότητα. Όσο περισσότερο οι υποψήφιοι έδειχναν τις ιδιότητες της παρουσίας, τόσο υψηλότερη ήταν η βαθμολογία τους ως προς την πειστικότητα. Και όσο μεγαλύτερη ήταν η βαθμολογία τους ως προς την πειστικότητα, τόσο πιο πιθανό ήταν να θέλουν να τους προσλάβουν οι κριτές. Με άλλα λόγια, οι ιδιότητες της παρουσίας –σιγουριά, ενθουσιασμός, άνεση, συναρπαστική παρουσίαση– έκανε τους υποψηφίους πολύ, πολύ πιο πειστικούς. Και, στο τέλος, αυτό έκανε τους κριτές να θέλουν να τους προσλάβουν. Χωρίς τη μεταβλητή της πειστικότητας, η επίδραση της παρουσίας στην πρόσληψη παύει να υπάρχει.

Επιπλέον, μετά τις συνεντεύξεις ρωτήσαμε τους συμμετασχόντες αν ένιωθαν ότι έκαναν ό,τι καλύτερο μπορούσαν. Οι υποψήφιοι που έδειξαν περισσότερη παρουσία ένιωθαν πολύ καλύτερα σχετικά με το πώς τα είχαν πάει. Αισθάνονταν ότι είχαν παρουσιάσει τον εαυτό τους όσο καλύτερα μπορούσαν. Έφυγαν από τη συνέντευξη με μια αίσθηση γαλήνης, ανεξάρτητα από το αποτέλεσμα, χωρίς να μετανιώνουν για το πώς είχαν χειριστεί την κατάσταση.

Πριν προχωρήσουμε, θέλω να διαλύσω μια παρανόηση για την παρουσία που υπάρχει καιρό τώρα – την πεποίθηση ότι είναι πρόνομο των εξωστρεφών. Στην πραγματικότητα, η παρουσία δε συνδέεται με την εξωστρέφεια. Όχι μόνο είναι εξίσου πιθανό για τους εσωστρεφείς να έχουν έντονη παρουσία, αλλά επιπλέον έρευνες που έχουν πραγματοποιηθεί την τελευταία δεκαετία έδειξαν συντριπτικά ότι οι εσωστρεφείς συχνά έχουν χαρακτηριστικά που διευκολύνουν την ηγεσία και την επιχειρηματικότητα, όπως την ικανότητα να εστιάζουν για μεγάλα χρονικά διαστήματα, μεγαλύτερη αντίσταση σε μεροληπτικές αποφάσεις που μπορεί να καταδικάσουν ολόκληρες εταιρείες και οργανισμούς, μικρότερη ανάγκη εξωτερικής επικύρωσης της αυτοεικόνας τους, και ισχυρότερες δεξιότητες ακρόασης, παρατήρησης και σύνθεσης. Η Σούζαν Κέιν, απόφοιτος της Νομικής Σχολής του Χάρβαρντ και συγγραφέας του μπεστ σέλερ *Quiet: The Power of Introverts in a World That Can't Stop Talking*, το οποίο προκάλεσε μεταστροφή της κουλτούρας σε σχέση με την εσωστρέφεια, εξηγεί: «Οι εσωστρεφείς, από τη φύση τους, τείνουν να παθιάζονται για ένα, δύο ή τρία πράγματα στη ζωή τους [...] και, στην υπηρεσία του πάθους τους για μια ιδέα, είναι ικανοί να βγουν έξω και να χτίσουν συμμαχίες και δίκτυα και να αποκτήσουν πείρα και να κάνουν ό,τι χρειάζεται για να την υλοποιήσουν». Δε χρειάζεται να είναι κανείς επιδεικτικός ή κοινωνικός για να είναι παθιασμένος και αποτελεσματικός. Στην πραγματικότητα, λίγη ηρεμία και ησυχία φαίνεται να βοηθούν σημαντικά την παρουσία.¹⁸

Αν προσπαθεί υπερβολικά να κάνει καλή εντύπωση σ' εμένα, ενώ θα έπρεπε να μου δείχνει πόσο τον νοιάζει η ιδέα που παρουσιάζει.

Όταν προσπαθούμε να διαχειριστούμε την εντύπωση που κάνουμε στους άλλους, «χορογραφούμε» τον εαυτό μας με αφύσικο τρόπο. Αυτό απαιτεί σκληρή δουλειά, και δεν έχουμε το απαραίτητο γνωστικό και συναισθηματικό υπόβαθρο για να την κάνουμε καλά. Το αποτέλεσμα είναι ότι δείχνουμε ψεύτικο.

Παρ' όλα αυτά, πολλοί προσπαθούν να διαχειριστούν την εντύπωση που κάνουν στους άλλους «σεναριογραφώντας» και «χορογραφώντας» τη λεκτική και μη λεκτική επικοινωνία τους. Αυτή η προσέγγιση θεωρεί ότι ο έλεγχος που έχουμε πάνω σε κάθε δεδομένη κατάσταση είναι πολύ μεγαλύτερος από τον πραγματικό. Όμως, είναι άραγε αποτελεσματική η διαχείριση εντυπώσεων;

Η επιστήμη έχει προσπαθήσει να απαντήσει σε αυτό το ερώτημα, κυρίως μέσα στο περιβάλλον των εργασιακών συνεντεύξεων και των επιλογών πρόσληψης. Για παράδειγμα, κάποιος μπορεί να προσπαθήσει να επιβάλει μια θετική εικόνα του εαυτού του στους συνεντευκτές αρπάζοντας κάθε ευκαιρία για να αφηγηθεί κάποια ιστορία για τα επιτεύγματά του, ή χαμογελώντας και κοιτάζοντάς τους στα μάτια. Το συνολικό αποτέλεσμα αυτών των μεθόδων διαχείρισης των εντυπώσεων των άλλων γενικά είναι κακό, ιδιαίτερα σε συνεντεύξεις που έχουν μεγάλη διάρκεια ή είναι δομημένες, ή οι οποίες γίνονται από καλά εκπαιδευμένους συνεντευκτές. Όσο πιο πολύ προσπαθούν οι υποψήφιοι να διαχειριστούν την εντύπωση που κάνουν –όσο πιο πολλές τακτικές εφαρμόζουν–, τόσο πιο πολύ οι συνεντευκτές αρχίζουν να τους θεωρούν ανειλικρινείς και μετερχόμενους διαφόρων μεθόδων, κάτι που τελικά μειώνει τις πιθανότητές τους να προσληφθούν.¹⁹

Όμως αυτό δεν ισχύει μόνο για το άτομο που βρίσκεται εκεί για να κριθεί. Μην ξεχνάμε ότι σε όλες τις αλληλεπιδράσεις, και οι δύο πλευρές κρίνουν και κρίνονται. Στις συνεντεύξεις εργασίας, οι περισσότεροι από εμάς θεωρούμε ότι αξιολογείται ο υποψήφιος, αλλά

συχνά οι υποψήφιοι αξιολογούν και αυτοί τους συνεντευκτές. Αυτό συμβαίνει εν μέρει επειδή σχηματίζουμε αυτόματα μια εντύπωση για κάθε άτομο με το οποίο επικοινωνούμε. Όμως υπάρχει και ένας πρακτικός λόγος: ο συνεντευκτής αντιπροσωπεύει την εταιρεία· έτσι, ο υποψήφιος τον μελετά αναζητώντας χρήσιμες πληροφορίες.

Το αποτέλεσμα είναι ότι οι συνεντευκτές συχνά «πλασάρουν» τον εαυτό τους και την εταιρεία σε μια προσπάθεια να προσαρμοστούν σε αυτά που νομίζουν ότι θέλουν να ακούσουν οι υποψήφιοι. Σε μια πρόσφατη μελέτη, η Τζένιφερ Κάρσον Μαρ και ο Νταν Κέιμπλ ήθελαν να διαπιστώσουν αν η επιθυμία των συνεντευκτών να κάνουν τον εαυτό τους και την εταιρεία τους ελκυστικά για τους υποψηφίους –σε αντιδιαστολή με την ανάγκη να αξιολογήσουν με ακρίβεια και να προσλάβουν υποψηφίους– επηρεάζει την ποιότητα της αξιολόγησης και των επιλογών τους. Μέσα από έναν συνδυασμό μελετών στο εργαστήριο και στο πεδίο, διαπιστώθηκε ότι όσο περισσότερο οι συνεντευκτές εστίαζαν στην προσέλκυση των υποψηφίων, τόσο μειωνόταν η ακρίβεια με την οποία επέλεγαν υποψηφίους που θα τα πήγαιναν καλά μετά την πρόσληψη από πλευράς απόδοσης, καλής συμπεριφοράς και συμφωνίας κεντρικών αξιών.²⁰

Το μάθημα είναι ξεκάθαρο: *να ασχολείστε λιγότερο με την εντύπωση που κάνετε στους άλλους και περισσότερο με την εντύπωση που κάνετε στον εαυτό σας.* Το τελευταίο οδηγεί στο πρώτο, ένα φαινόμενο που θα γίνεται όλο και πιο σαφές όσο προχωρούμε στο βιβλίο.

Αν έχει πολύ έντονη και επιθετική συμπεριφορά, ή είναι ίσως λιγάκι φορτικός: αυτό για μένα είναι αμυντική ένδειξη. Δεν περιμένω να έχει ο επιχειρηματίας όλες τις απαντήσεις. Στην πραγματικότητα, δε θέλω να έχει όλες τις απαντήσεις.

Δυστυχώς, πολλοί συγχέουν την αυτοπεποίθηση με την επιθετική συμπεριφορά. Όπως διευκρίνισαν οι επενδυτές με τους οποίους μίλησα, η πραγματική αυτοπεποίθηση δε σημαίνει τυφλή πίστη σε μια ιδέα. Αν κάποιος πιστεύει πραγματικά στην αξία και τις δυνατό-

τητες μιας ιδέας, θα θέλει να διορθώσει τα ελαττώματά της και να την κάνει ακόμη καλύτερη. Βλέπει τα πράγματα με ακρίβεια: αναγνωρίζει και τα προτερήματα και τα ελαττώματά της. Ο στόχος του δεν είναι να επιβάλει την ιδέα του σε κάποιον, είναι να βοηθήσει τους άλλους να τη δουν με ακρίβεια, ώστε να βοηθήσουν και αυτοί στην ανάπτυξή της. Η αληθινή αυτοπεποίθηση απορρέει από την πραγματική αγάπη του επιχειρηματία για την ιδέα του και οδηγεί σε μακροπρόθεσμη αφοσίωση του ατόμου στην ανάπτυξη. Η ψεύτικη αυτοπεποίθηση οφείλεται στην απόγνωση και οδηγεί σε δυσλειτουργικές σχέσεις, απογοήτευση και ματαίωση.

Η πολύπλοκη βιβλιογραφία γύρω από την αυτοεκτίμηση μπορεί να ρίξει περισσότερο φως σε αυτή την ιδέα. Οι παρεμβάσεις για τη βελτίωση της αυτοεκτίμησης κάποτε θεωρούνταν το αντίδοτο για όλα τα κοινωνικά προβλήματα, αλλά τα τελευταία χρόνια έχουν πέσει σε δυσμένεια. Ένας λόγος είναι ότι η ακριβής μέτρηση της αυτοεκτίμησης είναι δύσκολη. Μερικοί από αυτούς που ισχυρίζονται ότι έχουν θετική αυτοεικόνα, όντως έχουν. Κάποιοι άλλοι όμως εκφράζουν μάλλον τη λεγόμενη εύθραυστη υψηλή αυτοεκτίμηση: η φαινομενικά θετική ιδέα που έχουν για τον εαυτό τους εξαρτάται από τη συνεχή εξωτερική επιβεβαίωση, είναι μια αυτοεικόνα που βασίζεται λιγότερο στην πραγματικότητα και περισσότερο στους ευσεβείς πόθους. Αυτά τα άτομα δεν ανέχονται τους ανθρώπους και τις κρίσεις που μπορεί να θέσουν σε αμφισβήτηση την εύθραυστη μεγάλη ιδέα που έχουν για τον εαυτό τους. Τα άτομα με εύθραυστη υψηλή αυτοεκτίμηση, ενώ φαίνονται από μερικές απόψεις να έχουν αυτοπεποίθηση, είναι υπερευαίσθητα και απορρίπτουν τις καταστάσεις και τους ανθρώπους που θεωρούν ότι τους απειλούν.²¹

Από την άλλη μεριά, η πηγή της γνήσιας υψηλής αυτοεκτίμησης είναι εσωτερική. Δε χρειάζεται εξωτερική επιβεβαίωση, και δεν καταρρέει με την πρώτη ένδειξη απειλής. Εκείνοι που έχουν μια ισχυρή αίσθηση αυτοξίας την αντικατοπτρίζουν μέσα από υγιείς, απο-

τελεσματικούς τρόπους αντιμετώπισης προκλήσεων και σχέσεων, που τους κάνουν πιο ανθεκτικούς αλλά και πιο ανοιχτούς.

Η αυτοεκτίμηση και η αυτοπεποίθηση δεν είναι συνώνυμα, σίγουρα όμως έχουν κοινά στοιχεία. Ένας άνθρωπος με γνήσια αυτοπεποίθηση δε χρειάζεται αλαζονική συμπεριφορά, η οποία μπορεί να είναι ένα προπέτασμα καπνού που κρύβει την ανασφάλεια. Ένας άνθρωπος με αυτοπεποίθηση –που γνωρίζει και πιστεύει στην ταυτότητά του– έχει εργαλεία, όχι όπλα. Ένας άνθρωπος με αυτοπεποίθηση δεν έχει ανάγκη να υπερισχύσει των άλλων. Μπορεί να είναι παρών μπροστά στους άλλους, να ακούσει τη δική τους οπτική, και να ενοποιήσει τις απόψεις τους με τρόπους που δημιουργούν αξία για όλους.

Η γνήσια πίστη –στον εαυτό μας, στις ιδέες μας– μας «γειώνει» εξουδετερώνει τις απειλές.

Δε με νοιάζει αν είναι λίγο νευρικός. Κάνει κάτι μεγάλο, κάτι που είναι σημαντικό γι' αυτόν· έτσι, είναι λογικό να είναι νευρικός.

Όταν μας νοιάζει πολύ κάτι, είναι φυσικό να μας πιάνει νευρικότητα όταν το παρουσιάζουμε σε κάποιον τη γνώμη του οποίου εκτιμάμε. Μπορεί να έχουμε αυτοπεποίθηση και να νιώθουμε κάποιο άγχος ταυτόχρονα. Σε δύσκολες καταστάσεις, μια μέτρια νευρικότητα μπορεί στην πραγματικότητα να βοηθά την προσαρμογή μας από εξελικτική άποψη: μας κρατά σε επιφυλακή απέναντι στους κινδύνους, και επιπλέον δείχνει σεβασμό. Λίγη ανησυχία μάς κρατά συντονισμένους με την κατάσταση· έτσι, μπορούμε να το αντιληφθούμε αν κάτι δεν πάει καλά, και να αποτρέψουμε την καταστροφή. Κάποια νευρικότητα μπορεί ακόμη να αποτελέσει ένδειξη πάθους για τους άλλους. Σε τελική ανάλυση, δε θα ήμασταν νευρικοί αν δεν είχε σημασία για εμάς, και δεν μπορούμε να πείσουμε εύκολα έναν επενδυτή ή πιθανό πελάτη να στηρίξει την ιδέα μας αν δε φαίνεται καθαρά ότι είναι πολύ σημαντικό για εμάς αν θα πετύχει ή όχι.²²

Έτσι, μη νομίζετε ότι πρέπει με κάποιο μαγικό τρόπο να σβήσε-

τε κάθε ίχνος νευρικότητας. Το να προσπαθείτε με τη βία να παραμείνετε ήρεμοι δε θα σας βοηθήσει να αποκτήσετε παρουσία. Από την άλλη μεριά, το επίμονο άγχος μπορεί να μας φθείρει και να μη μας αφήνει να συγκεντρωθούμε. Εκείνο που πρέπει να κάνουμε είναι να μην προσκολλώμεθα στη νευρικότητά μας. Προσέχουμε ότι υπάρχει και προχωράμε παρακάτω. Το άγχος γίνεται «κολλώδες» και καταστροφικό όταν αρχίσουμε να αγχωνόμαστε επειδή είμαστε αγχωμένοι. Παραδόξως, το άγχος μάς κάνει επίσης πιο εγικεντρικούς, αφού, όταν νιώθουμε έντονο άγχος, ασχολούμαστε εμμονικά με τον εαυτό μας και το τι πιστεύουν οι άλλοι για εμάς.²³

Όπως είπε ο Ρόαν, η παρουσία εκδηλώνεται ως *δίχως αλαζονεία αυτοπεποίθηση*.

Ο σύγχρονος εαυτός

Παρουσία είναι όταν όλες οι αισθήσεις σου συμφωνούν στο ίδιο πράγμα ταυτόχρονα.

– Ματζίντ, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα

Σχεδόν όλες οι θεωρίες που αφορούν τον αυθεντικό εαυτό, και, κατ' επέκταση, την παρουσία, απαιτούν κάποιο βαθμό εναρμόνισης, ή συγχρονίας, όπως ονομάζεται στις κοινωνικές επιστήμες. Για να νιώθουμε αληθινά παρόντες, τα διάφορα στοιχεία του εαυτού –συναισθήματα, σκέψεις, εκφράσεις του προσώπου, κινήσεις του σώματος, συμπεριφορές– πρέπει να είναι εναρμονισμένα μεταξύ τους. Αν οι πράξεις μας δε συμφωνούν με τις αξίες μας, δε νιώθουμε ότι είμαστε πιστοί στον εαυτό μας. Αν τα συναισθήματά μας δεν αντικατοπτρίζονται στις εκφράσεις του προσώπου μας, δε νιώθουμε αυθεντικοί.

Ο Καρλ Γιουνγκ πίστευε ότι η πιο σημαντική διαδικασία της ανθρώπινης ανάπτυξης είναι η ενοποίηση των διαφορετικών στοιχείων του εαυτού – του συνειδητού με το ασυνείδητο, των προδιαθέσεων με τα βιώματα, του σύμφωνου με το ασύμφωνο. Ονόμασε αυτή την ισόβια διαδικασία *εξατομίκευση*. Τελικά, η εξατομίκευση μπορεί να σε φέρει πρόσωπο με πρόσωπο με την «αληθινή σου προσωπικότητα», υποστήριζε ο Γιουνγκ, μια διαδικασία για την οποία πίστευε ότι έχει «βαθιά θεραπευτική επίδραση», τόσο ψυχολογικά, όσο και σωματικά. Μέσα από την εξατομίκευση, είχε πει, «οι άνθρωποι γίνονται αρμονικοί, ήρεμοι, ώριμοι και υπεύθυνοι».²⁴ Στη γιουνγκική αναλυτική ψυχοθεραπεία, η εξατομίκευση είναι ο στόχος. Όσο για τον δικό μας στόχο: όταν επιτυγχάνουμε αυτή την εσωτερική ψυχολογική εναρμόνιση, πλησιάζουμε πιο κοντά στην παρουσία.

Όταν είμαστε αληθινά παρόντες σε μια δύσκολη στιγμή, η λεκτική και η μη λεκτική επικοινωνία μας ρέει απρόσκοπτα. Δε βρισκόμαστε πια σε μια νοητική κατάσταση σύγχυσης –όπως ήμουν εγώ σε εκείνη την άτυχη διαδρομή με το ασανσέρ– προσπαθώντας να αναλύσουμε ταυτόχρονα το τι νομίζουμε ότι σκέφτονται οι άλλοι για εμάς, το τι είπαμε πριν από ένα λεπτό, και το τι πιστεύουμε ότι θα σκεφτούν αφού φύγουμε, και όλα αυτά ενώ ταυτόχρονα προσπαθούμε να προσαρμόσουμε αυτά που λέμε και κάνουμε ώστε να δημιουργήσουμε την εντύπωση που νομίζουμε ότι θέλουμε.

Συνήθως είναι σχετικά εύκολο να ελέγξουμε τα λόγια μας. Μπορούμε να φέρουμε στη μνήμη μας τις φράσεις και τους όρους που μελετήσαμε και προβάραμε στον καθρέφτη. Όμως είναι πολύ πιο δύσκολο, ίσως αδύνατο, να διαχειριστούμε τον υπόλοιπο μηχανισμό της επικοινωνίας μας – αυτά που λέει στον έξω κόσμο το πρόσωπό μας, το σώμα μας και η γενική μας συμπεριφορά. Και αυτά τα άλλα πράγματα –τα μη λεκτικά– έχουν σημασία. Μεγάλη σημασία.

«Είμαι σίγουρη ότι αυτό που ήρθε πρώτο δεν ήταν η λέξη αλλά η χειρονομία», είχε πει η μεγάλη μπαλαρίνα Μάγια Πλισέτσκογια.

«Μια χειρονομία την καταλαβαίνουν όλοι... δε χρειάζεσαι τίποτε άλλο, δε χρειάζεσαι λέξεις».

Αν και μερικές χειρονομίες αποτελούν χαρακτηριστικό ενός συγκεκριμένου πολιτισμικού περιβάλλοντος, η Πλισιέτσαγια είχε δίκιο: πάρα πολλές όντως αναγνωρίζονται παγκόσμια, ανεξάρτητα από τη γλώσσα που μιλά αυτός που τις κάνει και αυτός που τις παρατηρεί. Όταν εκφράζουμε αυθεντικά ένα γνήσιο συναίσθημα, οι μη λεκτικές συμπεριφορές μας συνήθως ακολουθούν προβλέψιμα πρότυπα.

Οι πρώτες έρευνες για την καθολικότητα των συναισθηματικών εκφράσεων έγιναν από τον πρωτοπόρο ερευνητή Πολ Έκμαν, που μελετούσε τα συναισθήματα πάνω από πενήντα χρόνια, καθώς και από την Κάρολ Ίζαρντ και τον Γουάλας Φρίζεν. Ταξιδεύοντας σε όλο τον κόσμο, σε μέρη όπως η Βόρνεο και η Παπούα Νέα Γουινέα, διαπίστωσαν ότι οι άνθρωποι παντού, σε εγγράμματα και προεγγράμματα κουλτούρες, εμφάνιζαν υψηλό βαθμό αναγνώρισης των εκφράσεων του προσώπου. Με άλλα λόγια (και χωρίς να θέλω να κάνω λογοπαίγνιο), δε χρειαζόμαστε την προφορική γλώσσα για να διαβάσουμε ο ένας τις εκφράσεις του άλλου.

Στην πραγματικότητα, υπάρχουν πλέον σημαντικά ευρήματα από πολλές διαφορετικές κουλτούρες που δείχνουν την καθολικότητα τουλάχιστον εννέα συναισθημάτων: θυμός, φόβος, αγδία, ευτυχία, θλίψη, έκπληξη, περιφρόνηση, ντροπή και περηφάνια. Οι εκφράσεις του προσώπου μας, τα λόγια μας, ακόμη και η στάση και οι κινήσεις μας, τείνουν να εναρμονίζονται μεταξύ τους, πράγμα που μεταφέρει σημαντικές κοινωνικές πληροφορίες για το ποιον και τι πρέπει να εμπιστευόμαστε, να αποφεύγουμε, και ούτω καθεξής. Αυτές οι συναισθηματικές εκφράσεις είναι καθολικές, δηλαδή ίδιες, σε όλες σχεδόν τις κοινωνίες του κόσμου.

Φανταστείτε ότι ρωτάτε μια φίλη σας πώς πήγε η δουλειά της μια συγκεκριμένη μέρα, και σας λέει για κάτι που τη θύμωσε πραγματικά. Το σώμα της θα αφηγείται την ίδια ιστορία με τα λόγια της.

Τα φρύδια της θα σμίξουν, τα μάτια της μπορεί να αγριέψουν, τα χείλια της θα σφιχτούν και θα στενέψουν, η φωνή της θα γίνει πιο χαμηλή και θα αυξηθεί η ένταση και η ενέργειά της, το πάνω μέρος του σώματός της θα γείρει μπροστά, και οι κινήσεις της θα γίνουν γρήγορες και σφιγμένες.

Αντίθετα, μια γυναίκα που τραγουδάει ένα νανούρισμα θα έχει διαφορετική όψη και φωνή. Αν όχι, αυτό σημαίνει ότι εκφράζει άθελά της κάποια εσωτερική σύγκρουση (δηλαδή, κατά πάσα πιθανότητα δεν της αρέσει που τραγουδάει αυτό το νανούρισμα). Αρνητικό ή θετικό, το συναίσθημα είναι αυθεντικό, και έτσι οι εκδηλώσεις του σε όλα τα λεκτικά και τα μη λεκτικά κανάλια είναι συγχρονισμένες.

Ένας άλλος τρόπος για να κατανοήσουμε τη συγχρονία που συμβαίνει όταν είμαστε αυθεντικοί είναι να δούμε την *ασυγχρονία* που παρατηρείται όταν δεν είμαστε. Η εξαπάτηση μπορεί να μας πει πολλά για τους λόγους που κάνουν την παρουσία να παράγει σύγχρονη συμπεριφορά.

Επιτρέψτε μου να αρχίσω με ένα ερώτημα: Πώς ξέρουμε αν κάποιος λέει ψέματα; Η πρώτη απάντηση που δίνουν οι περισσότεροι είναι: «Οι ψεύτες δε σε κοιτούν στα μάτια». Σε μια δημοσκόπηση 2.520 ενηλίκων σε εξήντα τρεις χώρες, το 70 τοις εκατό των ερωτηθέντων έδωσε αυτή την απάντηση.²⁵ Πολλοί αναφέρουν επίσης άλλες υποτιθέται χαρακτηριστικές ενδείξεις που σημαίνουν ότι ο συνομιλητής μας λέει ψέματα, όπως οι νευρικές κινήσεις, η νευρική κίνηση γενικότερα, και η ανεξέλεγκτη φλυαρία. Σε μια συνέντευξη στο *New York Times Magazine*, ο ψυχολόγος Τσαρλς Μποντ, που μελετά την εξαπάτηση, είπε ότι το στερεότυπο της συμπεριφοράς του ψεύτη υπάρχει σε όλες τις κουλτούρες, κι αυτό «δε θα φαινόταν τόσο παράξενο αν είχαμε λόγους να πιστεύουμε ότι ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα».²⁶ Τελικά προκύπτει ότι δεν υπάρχει ένα «φαινόμενο Πινόκιο»,²⁷ δεν υπάρχει μία και μοναδική βολική ένδειξη που μπορεί να προδώσει έναν ψεύτη. Για να κρίνουμε την ειλικρίνεια κάποιου δεν είναι αρκετό να εντοπίσουμε ένα στερεοτυπι-

κό αποκαλυπτικό στοιχείο, όπως το ότι κάνει νευρικές κινήσεις ή δε μας κοιτάζει. Μάλλον πρέπει να δούμε πόσο μεγάλη ή μικρή εναρμόνιση υπάρχει ανάμεσα στα διάφορα κανάλια επικοινωνίας – τις εκφράσεις του προσώπου, τη στάση του σώματος, τις κινήσεις, τα χαρακτηριστικά της φωνής, την ομιλία.

Όταν δεν είμαστε αυθεντικοί –όταν προβάλλουμε κάποιο ψεύτικο συναίσθημα ή καλύπτουμε ένα πραγματικό–, η λεκτική και μη λεκτική συμπεριφορά μας αρχίζουν να αποκλίνουν. Οι εκφράσεις του προσώπου μας δεν ταιριάζουν με τα λόγια που λέμε. Η σωματική μας στάση δεν είναι συγχρονισμένη με τη φωνή μας. Τα διαφορετικά κανάλια δεν κινούνται αρμονικά μεταξύ τους και επικρατεί κακοφωνία.

Αυτή η ιδέα δεν είναι καινούργια. Στην πραγματικότητα, εκείνος που την πρότεινε ήταν ο Δαρβίνος: «Όταν ένας άνθρωπος είναι μέτρια θυμωμένος, ή, ακόμη, και εξαγριωμένος, μπορεί να ελέγχει τις κινήσεις του σώματός του, αλλά [...] οι μύες του προσώπου που υπακούν λιγότερο στη θέληση μερικές φορές θα προδώσουν από μόνοι τους ένα ανεπαίσθητο και παροδικό συναίσθημα».²⁸

Όταν οι άνθρωποι λένε ψέματα, πρέπει να διαχειριστούν πολλά αφηγήματα ταυτόχρονα: αυτό που ξέρουν ότι είναι αλήθεια, αυτό που θέλουν να είναι αλήθεια, και αυτό που παρουσιάζουν ως αλήθεια, μαζί με όλα τα συναισθήματα που αντιστοιχούν στο καθένα: φόβο, θυμό, ενοχή, ελπίδα. Παράλληλα, προσπαθούν να προβάλλουν μια πειστική εικόνα του εαυτού τους, κάτι που, ξαφνικά, γίνεται πολύ, πολύ δύσκολο. Οι πεποιθήσεις και τα συναισθήματα συγκρούονται μεταξύ τους.²⁹ Η διαχείριση αυτής της σύγκρουσης –του συνειδητού και του ασυνειδήτου, του ψυχολογικού και του σωματικού– μας απομακρύνει από τη στιγμή.

Για να το πούμε απλά, το ψέμα –ή το να είμαστε μη αυθεντικοί– απαιτεί σκληρή δουλειά. Λέμε μια ιστορία ενώ καταπνίγουμε μια άλλη, και, σαν να μην έφτανε αυτό, οι περισσότεροι από μας νιώθουμε ψυχολογική ενοχή όταν το κάνουμε αυτό, την οποία επίσης

προσπαθούμε να καταπνίξουμε. Απλούστατα, δεν έχουμε τις εγκεφαλικές ικανότητες για να τα κάνουμε όλα αυτά χωρίς να μας ξεφύγει κάτι – χωρίς να έχουμε «διαρροές». Τα ψέματα και οι διαρροές πάνε πάντα μαζί. Βασικά, ένας τρόπος για να κατανοήσουμε τις κλασικές ενδείξεις ψέματος είναι να θεωρήσουμε ότι είναι απλώς ενδείξεις διαρροής. Όπως εξηγεί η Λεάνε Τεν Μπρίνκε, κοινωνική ψυχολόγος που έχει μελετήσει την εξαπάτηση:

Οι ψεύτες προσπαθούν να καλύψουν το ψέμα τους παραποιώντας τις εκφράσεις του προσώπου τους σύμφωνα με το ψέμα που λένε, και καταπνίγοντας τη «διαρροή» των πραγματικών τους συναισθημάτων. Για παράδειγμα, ένας εργαζόμενος πρέπει να εκφράσει πειστικά θλίψη καθώς εξηγεί στον προϊστάμενό του ότι δεν μπορεί να πάει στη δουλειά γιατί πρέπει να παρευρεθεί στην κηδεία της θείας του σε μια άλλη πόλη, ενώ ταυτόχρονα καταπνίγει τη χαρά του για τα πραγματικά του σχέδια, που είναι να πάει ένα ταξίδι με φίλους.³⁰

Ο ειδικός των συναισθημάτων Πολ Έκμαν, στο δημοφιλές βιβλίο του *Telling Lies*, υποστηρίζει ότι τα ψέματα αναπόφευκτα διαρρέουν και ότι, με εντατική εκπαίδευση, μπορεί κανείς να μάθει να εντοπίζει αυτές τις διαρροές παρακολουθώντας τις εκφράσεις του προσώπου και άλλες μη λεκτικές συμπεριφορές. Πιστεύει ότι πρέπει να αναζητάμε συγκεκριμένα ασυμφωνίες ανάμεσα σε αυτά που λένε και αυτά που κάνουν οι άλλοι.³¹

Για να μελετήσει αυτό το φαινόμενο, η Τεν Μπρίνκε και οι συνεργάτες της ανέλυσαν σχεδόν τριακόσιες χιλιάδες καρτέ από βίντεο με άτομα που εξέφραζαν γνήσια και προσποιητή μεταμέλεια για πραγματικά παραπτώματα. Εκείνοι που εξέφραζαν γνήσια μεταμέλεια είχαν αβίαστη συναισθηματική έκφραση στη λεκτική και τη μη λεκτική συμπεριφορά. Η ψεύτικη μεταμέλεια, από την άλλη μεριά, έδινε μια ταραγμένη και χαώδη εικόνα, με ακραίες διαφο-

ρές ανάμεσα στα εκφραζόμενα και τα ανέκφραστα συναισθήματα, και με πολύ πιο αφύσικες αντιφάσεις ανάμεσά τους. Οι ερευνητές χαρακτηρίζουν αυτές τις μη αυθεντικές εκφράσεις ως «συναισθηματικά ταραχώδεις».³²

Μία από τις πιο συναρπαστικές μελέτες της ψυχολογίας της εξαπάτησης έγινε από τη Νάνσι Έτσοφ, ψυχολόγο του Χάρβαρντ, και μια ομάδα συναδέλφων της. Όπως αποδείχτηκε, αν και οι περισσότεροι νομίζουμε ότι μπορούμε να αντιληφθούμε τα ψέματα, στην πραγματικότητα δεν τα καταφέρνουμε πολύ καλύτερα από το τυχαίο (το να επιλέγουμε στην τύχη αν θα θεωρήσουμε κάτι αλήθεια ή ψέματα).³³ Η Έτσοφ διατύπωσε την υπόθεση ότι αυτό μπορεί να οφείλεται στο γεγονός πως όταν προσπαθούμε να εντοπίσουμε ένα ψέμα, δίνουμε μεγάλη προσοχή στη γλώσσα – στο τι λέει ο άλλος. Έτσι, η Έτσοφ αποφάσισε να εξετάσει ανθρώπους που *δεν μπορούν* να δώσουν προσοχή στη γλώσσα: άτομα με αφασία, μια διαταραχή της επεξεργασίας της γλώσσας που μειώνει δραστικά την ικανότητα του εγκεφάλου να κατανοεί τις λέξεις.³⁴

Σε αυτή τη συγκεκριμένη μελέτη, όλοι οι αφασικοί είχαν υποστεί βλάβες στο αριστερό εγκεφαλικό ημισφαίριο, μια περιοχή του εγκεφάλου που συνδέεται στενά με την κατανόηση και την παραγωγή της γλώσσας και της ομιλίας. Η Έτσοφ συνέκρινε αυτά τα άτομα με άλλα που είχαν υποστεί βλάβες στο δεξιό εγκεφαλικό ημισφαίριο (που δε συνδέεται με την κατανόηση και την παραγωγή της γλώσσας και της ομιλίας), και με υγιή άτομα χωρίς εγκεφαλική βλάβη.

Όλοι οι συμμετασχόντες στο πείραμα παρακολούθησαν μια βιντεοταινία με δέκα αγνώστους που μιλούσαν. Ο καθένας μιλούσε δύο φορές: στο ένα κλιπ έλεγε ψέματα και στο άλλο αλήθεια. Οι αφασικοί, που δεν μπορούσαν να επεξεργαστούν τα λόγια που άκουγαν, τα κατάφεραν σημαντικά καλύτερα από τις άλλες δύο ομάδες στον εντοπισμό των ψεμάτων, πράγμα που δείχνει ότι το να δίνουμε προσοχή στα λόγια μπορεί, παραδόξως, να μειώσει την ικανότητά μας να εντοπίζουμε τα ψέματα.

Ανάλογα ευρήματα υπήρξαν σε δύο πρόσφατα πειράματα από την Τεν Μπρίνκε και τους συνεργάτες της, που έδειξαν ότι οι άνθρωποι, όπως και τα άλλα πρωτεύοντα θηλαστικά, εντοπίζουν την εξαπάτηση πιο αποτελεσματικά με τα μη συνειδητά μέρη του νου.³⁵ Όπως είναι φυσικό, τα συνειδητά μέρη του νου εστιάζουν στη γλώσσα – και ξεγελιούνται από τα ψέματα. Αυτά τα ευρήματα δείχνουν ότι όσο πιο συνειδητά εστιάζουμε στις λεκτικές ενδείξεις που πιστεύουμε ότι δείχνουν μη αυθεντική συμπεριφορά, τόσο μικρότερες πιθανότητες έχουμε να προσέξουμε τις μη λεκτικές ενδείξεις που την αποκαλύπτουν.

Προφανώς μας είναι πολύ πιο εύκολο να πούμε ψέματα με λέξεις παρά με τις πράξεις και κινήσεις που συνοδεύουν αυτά που λέμε. Από την άλλη μεριά, όταν αναζητάμε συνειδητά ενδείξεις εξαπάτησης ή αλήθειας, δίνουμε μεγάλη προσοχή στις λέξεις και όχι αρκετή προσοχή στο μη λεκτικό *Gestalt*, στη γενική εικόνα. Το ίδιο κάνουμε όταν επιλέγουμε πώς θα παρουσιάσουμε τον εαυτό μας: δίνουμε υπερβολική σημασία στα λόγια που λέμε, και μας διαφεύγει το τι κάνει το υπόλοιπο σώμα μας, πράγμα που από μόνο του μας βγάζει από την κατάσταση συγχρονίας. Όταν πάψουμε την προσπάθεια να διαχειριστούμε όλες τις μικρολεπτομέρειες, το *Gestalt* εναρμονίζεται. Λειτουργεί. Μπορεί να φαίνεται παράδοξο το ότι πρέπει να έχουμε επίγνωση του σώματός μας για να φερόμαστε φυσικά, αλλά, όπως θα δούμε, αυτά τα δύο πράγματα πηγαίνουν μαζί.

Η αλήθεια αποκαλύπτεται πιο καθαρά μέσα από τις πράξεις μας παρά μέσα από τα λόγια μας. Όπως το έθεσε η μεγάλη Αμερικανίδα χορεύτρια Μάρθα Γκράχαμ: «Το σώμα λέει αυτά που δεν μπορούν να πουν οι λέξεις». Επίσης: «Το σώμα δε λέει ποτέ ψέματα». Σίγουρα, το να είμαστε μη αυθεντικοί δεν είναι το ίδιο πράγμα με το να προσπαθούμε σκόπιμα να εξαπατήσουμε κάποιον, αλλά τα αποτελέσματα είναι παρόμοια. Όταν παρουσιάζουμε μια μη αυθεντική εικόνα του εαυτού μας, δίνουμε στον παρατηρητή την ίδια εικόνα που θα έδινε η σκόπιμη εξαπάτηση, λόγω της ασύγχρονης μη λεκτι-

κής συμπεριφοράς μας. Όσο λιγότερο παρόντες είμαστε, τόσο χειρότερη είναι η επίδοσή μας. Αυτά τα δύο ενισχύουν το ένα το άλλο.

Μάλιστα, η δημιουργία ψεύτικης ασυγχρονίας μπορεί να μας ξεγελάσει, με αποτέλεσμα να χάσουμε την αυτοπεποίθησή μας και να έχουμε κακή απόδοση μπροστά σε ένα ακροατήριο, κάτι που διαπιστώθηκε με επιστημονικές μελέτες.³⁶ Οι μουσικοί στηρίζονται πολύ στη σύγχρονη ακουστική ανάδραση της μουσικής τους – ακούν τι παίζουν καθώς το παίζουν. Όταν η συγχρονία αλλοιώνεται τεχνητά μέσα από ακουστικά, οι μουσικοί χάνουν την εμπιστοσύνη τους στις ικανότητές τους και διασπάται η προσοχή τους καθώς προσπαθούν να κατανοήσουν την ασυγχρονία, κάτι που επιδεινώνει την απόδοσή τους.

Όπως είπε ο Ματζίντ, «παρουσία είναι όταν όλες οι αισθήσεις σου συμφωνούν στο ίδιο πράγμα ταυτόχρονα». *Η παρουσία εκδηλώνεται ως σύμφωνη συγχρονία.*

Τι έχουμε μάθει ως εδώ; Η παρουσία απορρέει από το να πιστεύουμε τις ίδιες τις ιστορίες μας. Όταν δεν τις πιστεύουμε, είμαστε μη αυθεντικοί – κατά κάποιο τρόπο, εξαπατούμε και τον εαυτό μας και τους άλλους. Και αυτή η αυταπάτη, όπως αποδεικνύεται, γίνεται αντιληπτή από τους άλλους καθώς η αυτοπεποίθησή μας μειώνεται και η λεκτική και μη λεκτική συμπεριφορά μας εμφανίζουν ασυμφωνίες. Σε αυτή την περίπτωση, οι άλλοι δε σκέφτονται ξεκάθαρα λέει ψέματα. Σκέφτονται: *Κάτι δεν πάει καλά. Δεν μπορώ να εμπιστευτώ αυτό τον άνθρωπο.* Όπως είπε ο Γουόλτ Γουίτμαν, «πείθουμε με την παρουσία μας», και, για να πείσουμε τους άλλους, πρέπει να πείσουμε τον εαυτό μας.

Έτσι, τίθεται το ερώτημα: Πώς θα μάθουμε να πιστεύουμε τις ίδιες τις ιστορίες μας;

Πώς μπορούμε να επιστρατεύουμε τον καλύτερο εαυτό μας τις πιο απαιτητικές στιγμές; Συχνά προσεγγίζουμε τέτοιες καταστάσεις –συνεντεύξεις για δουλειά, δύσκολες συζητήσεις, υποστήριξη των θέσεών μας– με άγχος και μετά μετανιώνουμε. Ενώ πρέπει να είμαστε αυθεντικοί και δυναμικοί, τελικά καταλήγουμε να νιώθουμε κάλπικοι και ανίσχυροι, αδυνατώντας να παρουσιάσουμε το καλύτερό μας πρόσωπο.

Η καθηγήτρια του Χάρβαρντ Έιμι Κάντι μάς δείχνει ότι πρέπει να σταματήσουμε να ανησυχούμε για την εντύπωση που κάνουμε στους άλλους και να ασχοληθούμε με την εντύπωση που κάνουμε στον εαυτό μας. Σύμφωνα με επιστημονικές έρευνες, όταν υιοθετούμε δυναμικές συμπεριφορές, απελευθερωνόμαστε από τους φόβους και τις αμφιβολίες που μας εμποδίζουν. Αλλάζοντας τις σκέψεις μας, τις ενέργειές μας, ακόμα και τη στάση του σώματός μας, απελευθερώνουμε τον καλύτερό μας εαυτό.

Η Έιμι Κάντι, που ενέπνευσε με την ομιλία της στην TED εκατομμύρια ανθρώπους παγκοσμίως, εξηγεί το επιστημονικό υπόβαθρο στο οποίο στηρίζεται αυτή η αλληλεπίδραση σώματος-νου και μας διδάσκει πώς να την αξιοποιούμε ώστε να έχουμε αυτοπεποίθηση σε στιγμές έντονης πίεσης.

Εμπειριστατωμένο, προσιτό, γραμμένο με πάθος, το βιβλίο που κρατάτε στα χέρια σας είναι γεμάτο ιστορίες ανθρώπων που αντιμετώπισαν πραγματικά εμπόδια και κατάφεραν να τα ξεπεράσουν. Και, με τη βοήθειά του, αυτοί οι άνθρωποι μπορείτε να είστε εσείς.



Εκδόσεις ΨΥΧΟΓΙΟΣ
www.psychogios.gr



ΚΩΔ. ΜΗΧΣΗΣ: 17499

Ε Σ Ε Ι Σ Κ Ι Ε Μ Ε Ι Σ Π Α Ν Τ Α Σ ' Ε Π Α Φ Η